

Instituto Superior de Psicologia Aplicada



HOMO-QUÊ?

Expressão de Atitudes Implícitas e Explícitas face à Homoparentalidade – Moderação
Motivacional

Carlos M. Gonçalves da Costa

11618

Tese submetida como requisito parcial para a obtenção do grau de

Mestre em Psicologia Aplicada

Especialidade em Psicologia Social

2009

Instituto Superior de Psicologia Aplicada

HOMO-QUÊ?

Expressão de Atitudes Implícitas e Explícitas face à Homoparentalidade –
Moderação Motivacional

Carlos M. Gonçalves da Costa

11618

Dissertação orientada por Teresa Garcia-Marques

Tese submetida como requisito parcial para obtenção do grau de

Mestre em Psicologia Aplicada
Especialidade em Psicologia Social

2009

Dissertação de Mestrado realizada sob a orientação de Teresa Garcia-Marques, apresentada no Instituto Superior de Psicologia Aplicada para obtenção de grau de Mestre na especialidade de Psicologia Social e das Organizações, conforme o despacho da DGES, nº 19673/2006 Publicado em Diário da República 2ª série de 23 de Março, 2007.

Agradecimentos

À Professora Dr. Teresa Garcia Marques, pelas orientações e ajudas, pelos desafios, pela capacidade de tranquilização, e, principalmente, pela estimulação.

À família. Mãe, Pai, Irmã, Madrinha. Pelo apoio sempre presente a todos os níveis.

Pela capacidade de contenção das ansiedades e frustrações. Pelo amor.

Aos amigos - família afectiva de escolha. Por tudo. Por mais alguma coisa ainda. Por estarem sempre perto, mesmo quando estiveram longe. Pelo amor incansável.

À equipa da APF Lisboa. Pela motivação a vários níveis. Pela compreensão e força, reconhecimento e amizade.

A todas as famílias que existem e que não são reconhecidas pela discriminação em função da orientação sexual dos pais/mães. Aos invisíveis. Pais, Mães e Filhos/as.

Às famílias que ainda não existem - a todos/as aqueles/as a quem é vedada a função da parentalidade em função da discriminação dos seus afectos e identidades.

À Alice.

Por já ser a minha pessoa favorita no mundo inteiro.

A todos vocês, muito obrigado.

Sometimes we're not legible, but

We're the same strange animal.

Let them say our love is peculiar

Don't care.

(K. Barnes, 1974 -)

Resumo

Dando uso a uma questão social que está ligada ao preconceito e discriminação – a homoparentalidade - tentamos compreender de que forma as atitudes face a esta questão se diferenciam em termos da sua implícitude/explicitude. Utilizamos a primação (*priming*) de uma imagem estereotípica de homossexual como condição de acesso a medidas implícitas, e variáveis motivacionais de forma a compreender o papel que desempenham na expressão destas atitudes. No *Estudo I* utilizamos uma forma de motivação quantitativa, manipulada através da relevância de uma tarefa, esperando diferenças na relação de atitudes implícitas e explícitas entre as condições de elevada e baixa relevância. No *Estudo II* pensamos a motivação em termos qualitativos, manipulada através do envolvimento da pessoa (self vs social), partindo do pressuposto que diferenças de conteúdo de motivação possam induzir diferenciação atitudinal, e que tal poderá igualmente afectar a relação entre as atitudes implícitas e explícitas. Pensamos ainda sobre o papel da motivação interna e externa para responder sem preconceito na expressão atitudinal implícita e explícita. Os nossos resultados mostram-se por vezes inconclusivos, embora possam sugerir padrões interessantes de analisar. De forma geral, não encontramos atitudes particularmente negativas face ao homem homossexual enquanto agente educativo ou agente parental, tendo os resultados mostrado um efeito contrário ao por nós esperado. Todas as motivações utilizadas sugeriram ou evidenciaram um papel moderador na manifestação atitudinal, ainda que nem sempre translúcido ou convergente com o que inicialmente pudéssemos ter pensado. Assim, enquanto tentamos clarificar o campo da psicologia atitudinal e reflectimos sobre este preconceito social, novas questões parecem surgir, evidenciando a pluralidade e complexidade destas áreas de estudo.

Palavras-chave: homoparentalidade; atitudes implícitas / explícitas; preconceito; envolvimento social / self; motivação interna / externa para responder sem preconceito.

Abstract

Using a social issue that is linked to prejudice and discrimination – gay parenting – we try to understand in which way(s) attitudes towards it show differentiation in terms of its implicit and explicitness. We use the priming of a stereotypical image as a way of accessing implicit attitudes, and we give use to different kinds of motivation to try to understand the role they play in the expression of these attitudes. In *Study I* we think motivation in terms of its *quantitativeness*, manipulating it through prominence, and waiting differences on the implicit-explicit attitudes relation between high and low prominence. In *Study II* we think motivation in qualitative terms, manipulating it through the involvement of a person (self vs social), and proposing that differences of the motivation content could induce attitudinal differentiation, and that could also affect the implicit-explicit attitudes relation. Our results had showed, sometimes, inconclusive, although might suggest interesting patterns for a post-analysis. Generally, we haven't found particularly negative attitudes toward gay men as fathers, or to the sexual orientation of a gay male educator, since data showed a positive effect, inverse to the one we expected. All our motivations suggested or showed a moderating role regarding attitudinal manifestation, although not always clear or convergent with our initial thoughts. Thus, while trying to clarify the field of attitudinal psychology and reflect about this particular prejudice, new issues seem to emerge, showing the complexity of these study areas.

Keywords: gay parenting; implicit / explicit attitudes; prejudice; self / social involvement; internal / external motivation to respond without prejudice.

Este artigo, para além de fazer uso de uma questão de interesse social à qual se associam respostas preconceituosas - a homoparentalidade – estuda também algumas das características do processo que gera essas respostas. Pressupondo a possibilidade de uma dissociação entre manifestações atitudinais implícitas e explícitas focamos a sua moderação por factores motivacionais. Com vista a melhor compreender a questão que nos propomos a estudar, reflectimos de seguida acerca das manifestações atitudinais sobre a homoparentalidade e das condições que nos levam a postular a sua moderação por factores motivacionais.

Atitudes implícitas e explícitas face à homoparentalidade

A homoparentalidade diz respeito ao exercício da parentalidade por pessoas / casais não heterossexuais. Esta, é uma forma entre as várias e múltiplas formas que o exercício da parentalidade se pode expressar. Como nota Salgueiro Mouta (2007) as relações homoparentais estabelecem-se, por inúmeras vias: por exemplo o filho biológico de um dos membros do casal; técnicas de procriação medicamente assistida (PMA); adopção monoparental ou conjunta. Como qualquer relação parental. Apesar de muitas destas famílias existirem, parecem se socialmente negadas, tal como é negada a possibilidade de adopção ou de recorrer a técnicas de PMA, entre outras, que não são ainda uma realidade para os/as homossexuais em Portugal. Porquê? Como refere Vale de Almeida (2006) o parentesco e a família não são senão convenções sociais e culturais ainda que culturalmente impregnados de um sentimento biológico. Sabemos, que a nível social é desejável que se expressem valores igualitários e não discriminatórios – a própria Constituição prevê, por exemplo, desde 2004 no seu artigo 13º, igualdade e não discriminação com base na orientação sexual (entre outras); contudo, a própria mostra-se também anti-constitucional ao negar a possibilidade a alguns cidadãos de ter acesso ao casamento civil ou constituir família – baseando-se única e exclusivamente nas orientações sexuais destes/as cidadãos/cidadãs. Se dentro da comunidade científica questões ligadas à parentalidade de pessoas homossexuais estão cada vez mais esclarecidas – a própria A.P.A. (American Psychology Association, 2005) nega a existência de evidências que dêem suporte à ideia de incapacidade de casais gays e lésbicos serem pais e/ou mães; a Academia Americana de Pediatria, por exemplo defende ainda que a forma estrutural da família não exerce influência no desenvolvimento da criança a nível emocional, cognitivo, social ou sexual, não existindo diferenças entre pais/mães homo ou heterossexuais. Se isto é verdade, também o é que socialmente estas temáticas não estão esclarecidas, começando só agora a ser alvo de uma crescente discussão na esfera pública. Como nota Salgueiro Mouta (2007) numa sondagem de Janeiro de 2003 aos 25 Países da União Europeia, somente 38% concordavam com a adopção por homossexuais. A mesma sondagem, mostra que em Portugal 25% das pessoas sondadas (com predomínio de mulheres, jovens e pessoas com grau de educação formal mais elevado) expressavam uma atitude favorável contra 69% que expressavam uma atitude desfavorável. Como afirma o mesmo autor, não existindo evidências que os homens (no caso particular de homossexuais masculinos) são inevitavelmente menos capazes de assumir o papel parental é provável que sejam

convenções sociais preconceituosas que determinam uma divisão de trabalho no que diz respeito à educação de crianças – preconceitos que por serem muitas vezes inconscientes só os torna ainda mais poderosos (Salgueiro Mouta, 2007).

A Psicologia Social tem desenvolvido um conjunto de conhecimentos que nos permitem perceber o que subjaz e regula as manifestações do preconceito. A natureza e forma de preconceito variam, como é natural de pessoa para pessoa. Como referem Son Hing, Chung-Yan, Hamilton e Zanna (2008) apesar de historicamente o preconceito ter vindo a ser acedido de forma explícita, como uma avaliação consciente e negativa acerca de um exogrupo que é recuperada da memória e é reportada, a investigação recente em várias áreas têm vindo a identificar formas indirectas de aceder ao preconceito. Estas formas indirectas acedendo a outro tipo de manifestações, referem-nas como as de um preconceito implícito. São vários os estudos que sugerem uma dissociação entre estas manifestações explícitas e implícitas de preconceitos (ver Devine, 1989), sugerindo que os indivíduos nem sempre manifestam as suas “atitudes” preconceituosas negativas. De facto uma das constates preocupações dos investigadores na área das atitudes foi o facto de os participantes fornecerem respostas atitudinais enviesados pela desejabilidade social (para revisão ver DeMaio, 1984). Mais do que isso, Schwarz e Wittenbrink (2007) referem que as pessoas por vezes manifestam atitudes que não reconhecem como suas e/ou não querem admitir para si próprias.

O que são estas atitudes? Neste contexto são tidas como a tendência psicológica (Eagly & Chaiken, 1993) para avaliar como favorável, desfavorável ou neutra, uma determinada pessoa, objecto ou assunto (ver Petty & Cacioppo, 1986), podendo ter dois tipos de manifestações: explícitas e implícitas. Congruentemente com o já referido, as explícitas, são avaliações mais deliberadas e ponderadas por parte da pessoa – geralmente ego-sintónicas, e as implícitas são mais automáticas e inconscientes, sendo normalmente inferidas, por exemplo por tarefas de primação (*priming*) (Bodenhausen & Gawronski, 2006). As abordagens ao conceito de atitudes enquanto estrutura de conhecimento ou representação mental, variam desde as que as definem como uma estrutura complexa multidimensional (ver por exemplo Petty, Tormala, Briñol & Jarvis, 2006), passando à sua definição como uma associação (*link*) entre a representação do objecto e a representação de uma avaliação (Fazio, 1986) até à oposição a tal definição como uma estrutura de conhecimento. Estas últimas abordagens definem as atitudes como “estados dinâmicos” (Smith, 1998) e reconstruções sensíveis ao contexto que estão num sistema conexionista na memória (Smith & Conrey, 2007). Diferentes visões têm diferentes implicações quer a nível teórico quer a nível prático – a primeira corrobora a ideia de que existem representações estáveis, inter-contextos e de conhecimento fixo; e a segunda refuta-a (Smith & Conrey, 2007).

As abordagens dualistas ao conceito de atitude (atitudes implícitas vs explícitas) permitem-nos à partida imaginar que algumas variáveis tenham impacto na forma como as atitudes se vão expressar. Por exemplo, Rydell, McConnell, Mackie e Strain (2006) utilizam a aceção dualista da mente (ver por exemplo Sloman, 1996) e sugerem que os dois sistemas de raciocínio independentes têm diferente sensibilidade relativamente à

informação que processam. O primeiro (SLS – *slow learning system*) sendo um sistema associativo é importante para compreender a formação de atitudes implícitas; e o segundo (FLS – *fast learning system*) sendo um sistema mais lógico, é importante para compreender a formação de atitudes explícitas. Os dados obtidos por Rydell et.al (2006) sugerem que as pessoas podem ter, face a um mesmo objecto atitudinal, diferentes atitudes explícitas e implícitas, ao mesmo tempo. A manifestação de uma ou de outra pode porém depender de questões motivacionais e de recursos cognitivos.

Também a abordagem de Fazio (MODE 1990) diferencia dois modos distintos de manifestação atitudinal. Sugerindo que as condições de activação de atitudes automáticas ou controladas dependem da sua acessibilidade (força da associação entre objecto e avaliação), sendo que aqui motivação e oportunidade vão ser determinantes da entrada num processamento deliberativo. Segundo o modelo, comportamentos que tenham *elevadas consequências* motivam as pessoas pensar e tornam irrelevante o grau de activação automática (Fazio, 1990) – separando assim respostas mais automáticas de outras mais deliberadas. A mesma visão dualista da atitude e moderação motivacional é contemplada pelo Modelo APE (*Associative and Propositional Processes in Evaluation Model*; Gawronski & Bodenhausen, 2006) que integra estes pressupostos num contexto mais global, conjugando diferentes perspectivas. Segundo o modelo a atitude é não só uma tendência psicológica para avaliar determinada entidade favorável ou desfavoravelmente (Eagly & Chaiken, 1993), mas também uma tendência avaliativa que tem as suas raízes em dois tipos de processos mentais diferentes: processos associativos (para as atitudes implícitas); e processos proposicionais (para as atitudes explícitas) sendo que a principal diferença entre ambos é que num processamento proposicional as pessoas estão dependentes de valores de verdade (a validade das proposições); e ambos podem ser vistos como construções *online* dependentes do contexto (Gawronski & Bodenhausen, 2006). Este modelo percebe, assim, as atitudes como representações dinâmicas (de forma semelhante a Smith & Conrey, 2007). As pessoas podem, ou não, usar as suas respostas afectivas automáticas (Atitudes implícitas) como base para um julgamento atitudinal (Atitudes explícitas), dependendo de quão válidas são as suas implicações proposicionais. Se a implicação proposicional de uma reacção automática é consistente com outras proposições, provavelmente é considerada válida, e mais facilmente vai servir de base a um julgamento afectivo. Caso contrário (sendo inconsistente), muito provavelmente será considerada inválida (Gawronski & Bodenhausen, 2006). Aqui, supõe-se que o grau de elaboração cognitiva tenha impacto na *qualidade* do processamento na medida em que afecta a quantidade de proposições a ser consideradas – quanto maior for a elaboração maior é o número de proposições acerca do objecto e maior a probabilidade de que surja uma que não seja consistente com a resposta automática (Gawronski & Bodenhausen, 2006). A motivação surge assim, a par da capacidade cognitiva, como uma variável que modera a probabilidade de exibição de uma atitude ao nível implícito ou explícito.

Motivação como moderadora de modo de processamento.

Todas as abordagens acima referidas aos conceitos de atitude implícita e explícita consideram as suas manifestações dependentes de factores motivacionais. Desde os trabalhos pioneiros de Sherif e de Hovland (1961) que a noção de envolvimento na tarefa explica quanto uma pessoa pode estar meramente interessada nas consequências da sua resposta. O conceito é incorporado nas abordagens dualistas de processamento de informação em contexto de persuasão - por exemplo as pessoas altamente envolvidas operam de forma relativamente controlada, com mais actividade cognitiva, e gerando mais respostas cognitivas à mensagem, sendo capazes de diferenciar argumentos fortes de fracos e os pró dos contra atitudinais (Petty & Cacioppo, 1979; Petty, Cacioppo & Goldman, 1981).

O modelo dualista HSM (*Heuristic Systematic Model*) desenvolvido por Chaiken e colegas (1989) também refere o papel moderador de variáveis como a relevância pessoal ou importância na tarefa uma vez que estas são mediadoras do limiar de confiança desejado das pessoas – provocando assim um aumento do esforço de processamento. Mas a abordagem de Chaiken e colegas (1989) dá uma relevância adicional ao papel que a motivação pode assumir na forma como as pessoas vão entrar por uma ou outra forma de processamento (heurístico VS sistemático), discriminando diferentes tipos de motivações - motivação para exactidão, motivação de defesa e motivação de gestão de impressões. A perspectiva de Chaiken et. al (1989), sugere que apesar de motivação poder ser operacionalizada como um contínuo de grau de relevância, a verdade é que podemos distinguir outros factores motivacionais como os acima referidos, que podem interferir no modo em que os indivíduos processam a informação.

Factores motivacionais

O tipo de motivação activado para cada pessoa ou em diferentes contextos pode ser diferente. Consoante factores pessoais ou contextuais a motivação do indivíduo pode ser para exactidão, defesa ou gestão de impressões.

As pessoas motivadas para a acuidade acedem à validade da informação que é relevante para a atitude pelo seu desejo em chegar a atitudes válidas e que se coadunem com factos relevantes – e esta tarefa pode ocorrer por um processamento heurístico, sistemático, ou ambos (Eagly, 1993). O processamento sistemático com motivação para a acuidade pode também ser enviesado por factores cognitivos como o conhecimento prévio ou por expectativas de validade estabelecidas por um processamento heurístico, mas graças à sua base de cariz motivacional os processamentos heurístico e sistemático são vistos como flexíveis (“*open minded*”) (Chaiken, 1989).

As pessoas motivadas para a defesa estão afectadas por questões de influência social – que se liga a variáveis como o envolvimento do ego - ou envolvimento a valores que sejam relevantes à pessoa (Johnson & Eagly, 1989,1990; Sherif & Cantril, 1947), ao compromisso atitudinal (Kiesler, 1971) interesses adquiridos, esperanças e desejos pessoais (Eagly & Whitehead, 1972; McGuire, 1957, 1969, 1981, 1990). Assim, uma *motivação de defesa* pressupõe o desejo de formar e defender atitudes

particulares/próprias, sendo o seu objectivo confirmar a validade de atitudes preferidas em detrimento de outras. Este processo pode ser de natureza heurística ou sistemática, na medida em que as pessoas com motivação de defesa utilizam as mesmas heurísticas que aqueles com motivação para acuidade, mas usam-nas de forma selectiva (Chaiken et. al, 1989) ou seja a informação relevante que suporta uma atitude preferida é interpretada de forma mais positiva pelas pessoas, e informação que não dá suporte à atitude preferida interpretada de forma mais negativa (Eagly, 1993).

As pessoas motivadas para gerir impressões manifestam o desejo para formar atitudes socialmente desejáveis, sendo que se supõe que este factor tenha mais impacto quando as pessoas estão perante a presença significativa de outros (reais ou imaginários), quando as relações sociais são importantes ou quando as pessoas precisam de reportar ou explicar as suas atitudes a terceiros (Eagly, 1993). O processamento heurístico por motivação de impressão envolve o uso simples de regras que guiam a selecção das pessoas para posições socialmente mais aceitáveis (ex: “posições moderadas minimizam o desacordo”); contrariamente o processamento sistemático por motivação de impressão implica que a mesma tarefa tenha sido efectuada mas através de maior consideração de toda a informação. Fiske e Taylor (2008) referem diferenças qualitativas similares associados ao nível de envolvimento dos percepientes numa tarefa. Como diferentes tipos de envolvimento destacam o envolvimento do ego (Sherif & Hovland, 1961), o envolvimento no assunto (Kiesler, Collins & Miller, 1969); envolvimento pessoal (Apsler & Sears, 1968), e interesses pessoais (Sivacek & Crano, 1982). Segundo Fiske e Taylor (2008) todos estes tipos de envolvimento acabam por reflectir o estado em que um determinado assunto assume relevância ou significado pessoal, especialmente no que diz respeito a uma importância intrínseca de crenças centrais à identidade de uma pessoa. São claros os paralelismos entre os três tipos de motivação pressupostos no HSM de Chaiken (1980) e os cinco tipos de envolvimento (compreensão; pertença; controlo; potenciar o self e confiança no *ingroup*) destacados Fiske e Taylor (2008).

Segundo Gawronski e Bodenhausen (2006) qualquer destes tipos de motivação determinam (a) quer o facto de as pessoas poderem basear as suas atitudes nas implicações proposicionais das suas reacções afectivas automáticas (ou não); (b) quer o conjunto de proposições consideradas relevantes para a formação de uma atitude no caso de não aceitarem a resposta automática. Assim, sugere-se que os diferentes tipos de motivação podem afectar o conteúdo dos pensamentos das pessoas que se envolvem num processamento mais exaustivo.

Motivação como moderadora da relação atitude implícita e explícita

Indo de encontro ao já referido, se a motivação (juntamente com a disponibilidade de recursos cognitivos) modera o modo de processar e afecta os conteúdos do pensamento, é pressuposto que elas moderem a relação existente entre uma manifestação atitudinal implícita e explícita. Em termos atitudinais, como postulado pelo modelo APE

(Gawronski & Bodenhausen, 2006), as reacções afectivas automáticas (atitudes implícitas) podem estar ou não na base dos julgamentos avaliativos (atitudes explícitas), dependendo da validade e consistência de uma proposição perante as outras. Então, dependendo de se as atitudes implícitas são ou não validadas ou consonantes com as proposições preferidas para a expressão de uma atitude explícita, em cada um dos tipos de motivação (acuidade; impressão ou defesa) as pessoas vão (ou não) arranjar estratégias para adquirir consistência no conjunto de proposições, ou procurar activamente novas proposições que tornem o conjunto consistente com o resultado desejado. Dependendo de se essas estratégias vão ou não validar as atitudes implícitas, qualquer que seja a motivação poderá aumentar ou diminuir a relação entre ambas. (Gawronski & Bodenhausen, 2006).

Os estudos

Pressupondo a possibilidade de uma dissociação entre manifestações atitudinais implícitas e explícitas face à homoparentalidade focamos a sua manifestação e relação, moderada por factores motivacionais.

Num primeiro estudo, estudaremos o papel moderador da relevância das respostas dadas; e num segundo abordamos uma forma mais qualitativa de motivação que exerce a sua influência a nível dos conteúdos do que se processa, sendo possível manipular uma motivação relacionada com o self e a sua protecção, e uma motivação social, ligada à deseabilidade de respostas tidas como socialmente correctas e à imagem que as pessoas querem dar de si aos outros e /ou a si mesmas. Ambos os estudos numa primeira instância criam um contexto hipotético que associa o género masculino à educação infantil, activando numa condição experimental o estereótipo de homossexual, com o objectivo de, entre outras, aceder de forma implícita à atitude face à homoparentalidade. Numa segunda fase acedem explicitamente à atitude face a homoparentalidade.

No *Estudo I*, onde se manipula a relevância, esperam-se diferenças nas relações entre atitude implícitas e explícitas entre as condições de baixa e elevada relevância, sendo que em baixa relevância as atitudes explícitas se baseiam nas implícitas.

No *Estudo II* (relativo ao Envolvimento) espera-se que diferenças de conteúdo de motivação possam induzir diferenciação atitudinal, na medida em que se supõe que seja afectado o conteúdo das proposições (mais self ou mais social). Tal poderá igualmente afectar a relação entre as atitudes implícitas e explícitas.

Estudo I

Neste estudo pretende-se estudar a relação entre as atitudes implícitas e explícitas perante a homoparentalidade - como se manifestam e se expressam em diferentes situações, e que factores influenciam mais umas, ou outras, em diferentes casos.

Importa dizer para o presente estudo, que enquanto as atitudes explícitas são expressas através de respostas a perguntas directas, para as atitudes implícitas não existe propriamente uma medida, sendo que estas vão ser inferidas através de *priming* de um estereótipo (homossexual). Como refere Vargas et.al (2007) de todas as medidas implícitas, a primação parece ter um lugar de destaque, tendo sido cada vez mais utilizada uma vasta variedade destes procedimentos.

No questionário entregue, existiam questões directas sobre homoparentalidade (as respostas dos sujeitos a estas perguntas directas serviram-nos como medida explícita da sua atitude) e questões não directas mas que focavam o papel do homem (e homem homossexual) em contextos educativos (Educação de Infância), bem como questões relativas a papéis de género em contextos educativos de Famílias Monoparentais. Medimos implicitamente atitudes inferindo através das respostas ao questionário dos participantes que foram primados com o conceito de “homossexual” por uma imagem estereotípica previamente pré-testada. Podemos assim dizer que o questionário continha dois sub-questionários, onde nos primeiros itens surgiam mais afirmações ligadas à Educação de Infância mas em contexto Escolar / Profissional; enquanto no segundo os itens reflectiam mais afirmações ligadas à Educação de Infância enquanto prática em vários contextos familiares (Mono / Homo – Parental). Importa ainda aqui referir que no final os participantes do estudo responderam a uma versão portuguesa da Escala de Motivação Interna (EMI) e Escala de Motivação Externa (EME) Para Responder Sem Preconceito (Plant & Devine, 1998) adaptada e traduzida por Palma e Maroco (2008) mas adaptada por nós de forma a focar a população homossexual, em vez da população negra. Considerámos pertinente a aplicação desta escala na medida em que para além da motivação ser uma variável importante no que respeita à moderação atitudinal, acreditamos haver um impacto diferencial no que toca ao tipo de motivação (interna ou externa) e à quantidade da mesma (alta ou baixa).

Método

Participantes

Participaram no estudo um total de 48 pessoas (19 homens, 29 mulheres) maioritariamente de orientação heterossexual (44 heterossexuais; 3 homossexuais; 1 bissexual), todos estudantes da Universidade Nova de Lisboa. Os participantes foram seleccionados aleatoriamente para cada condição experimental e deram o seu consentimento informado. As idades dos participantes estão ancoradas entre os 18 e os 44 anos de idade ($M = 25,04$; $DP = 7,07$). Dos 48 participantes 27 não tinham crianças próximas em idade pré-escolar, sendo que os outros 21 as tinham (5 na faixa dos [0-5anos]; 12 na faixa dos [6-11 anos] e 4 com crianças [>12 anos]). Relativamente ao tipo de educação, 6 dos 48 participantes afirmaram ter tido uma educação Monoparental e 41 participantes afirmaram ter tido uma educação com pais de ambos os géneros. Ainda, 32 pessoas afirmaram ter um amigo Educador de Infância (16 não o tinham) e 37 teriam pelo menos um amigo homossexual (11 não teriam).

Design

O design factorial do Estudo I inter-participantes, é de 2 (Elevada Motivação Consequências vs Baixa Motivação Consequências) X 2 (Primação Homo vs Hetero).

Material / Instrumentos

Utilizamos no presente estudo, duas imagens com o intuito de primar um estereótipo. Uma imagem estereotípica prima o conceito de homossexual, a outra não prima o conceito homossexual – sendo a pessoa vista como heterossexual. Ambas as fotografias foram pré-testadas (Pré-Teste I, pág. 71)

As diferentes instruções contidas nos questionários serviram-nos também como forma de manipular diferentes condições experimentais.

Foram utilizados dois tipos diferentes de instrução por forma a manipular diferentes tipos de motivação. No Estudo I as instruções dizem respeito a uma quantificação da motivação. Temos assim: Elevada Motivação por Consequência (ex: *Os dados desde questionário serão cruzados com outros de outras profissões e recolhidos por várias zonas do País, sendo os resultados integrados num relatório único a ser apresentado ao ministério do trabalho*); Baixa Motivação por Consequência (*Os dados desde questionário serão incluídos num trabalho do 2º ano da cadeira de Psicologia*);

Foi ainda utilizada uma versão portuguesa da Escala de Motivação Interna (EMI) e Escala de Motivação Externa (EME) Para Responder Sem Preconceito (Plant & Devine, 1998) adaptada e traduzida por Palma e Maroco (2008), e aqui adaptada por nós por forma a focar a população homossexual, em vez da população negra. Como explicam Palma e Maroco (2008) a EMI e EME foram desenvolvidas por Plant e Devine (1998) sob os pressupostos de que ambos os tipos de motivação (interna e externa) vão ter impacto na forma preconceituosa ou não-preconceituosa como reagimos aos outros; e que por isso é importante e necessário isolar os efeitos de ambas as motivações por forma a compreender o impacto de cada uma. Palma e Maroco (2008) após uma análise factorial exploratória a 19 itens (10 EMI; 9 EME) que focavam as razões subjacentes a uma pessoa responder sem preconceito, encontraram 2 factores independentes. O primeiro relacionado com a EMI que explicava 28% da variância total dos itens e o segundo relativo à EME que explicava 20% da variância total dos itens. Um modelo final com 10 itens (5 EMI, 5 EME) foi testado finalmente em duas novas amostras e uma análise factorial confirmatória revelou uma boa adequação do modelo teórico com dois factores independentes em ambas (GFI= .93 e .96; AGFI= .89 e .93). Segundo os autores as escalas foram correlacionadas com algumas medidas de preconceito racial – *Modern Racism Scale* (McConahay, 1986), *Pro-Black Scale* e *Anti-Black Scale* (Katz & Hass, 1988), ou *Attitude Toward Blacks Scale* (Brigham, 1993), entre outras; e com medidas que avaliavam preocupações que as pessoas têm em ser avaliadas por outros –

por exemplo a *Fear of Evaluation Scale* (Watson & Friend, 1969) - sendo que ambas mostraram boa validade convergente e divergente (Palma & Maroco, 2008).

Relativamente às qualidades métricas das Escalas, segundo Palma e Maroco (2008) a sensibilidade foi avaliada graficamente e por recurso a coeficientes de assimetria (Sk) e achatamento (Ku), indicando que não existem problemas ao nível da sensibilidade dos itens, nem de afastamento à distribuição normal. A validade de constructo foi avaliada com recurso a uma análise factorial confirmatória – o modelo especificado tem uma estrutura bi-factorial simples com os itens relativos à motivação externa colocados num factor e os itens relativos à motivação interna no outro factor – não existindo alguma correlação dos erros dos itens. Os factores também não se mostraram significativamente relacionados, sugerindo que cada uma das motivações são constructos independentes ($r=.049$, $p=.612$) tal como no estudo original de Plant e Devine (1998). A análise confirmatória sugere um comportamento de escala idêntico ao da original, ainda que o ajustamento não possa ser classificado como bom (Palma & Maroco, 2008). A fiabilidade das duas escalas foi avaliada pela medida de consistência interna do α de Cronbach sendo que: Escala de Motivação Interna para Responder Sem Preconceito ($\alpha=.693$) e a Escala de Motivação Externa para Responder Sem Preconceito ($\alpha=.822$), e sendo estes valores considerados aceitáveis para a dimensão daquela amostra ($N=168$) e número de itens da escala (Maroco & Garcia-Marques, 2006).

Procedimento

Os participantes foram contactados na esplanada da Universidade Nova de Lisboa de forma aleatória. O questionário foi descrito como sendo para um estudo no âmbito da Psicologia e que focava questões de Profissões, Género e Educação – como tínhamos quatro tipos de instruções diferentes e os sujeitos eram atribuídos a cada condição de forma aleatória foi-lhes dito que qualquer tipo de informação mais específica estaria discriminada nas mesmas instruções.

Foi pedido também aos participantes que nos fornecessem alguns dados para fins estatísticos, de onde tentamos controlar algumas variáveis potencialmente moderadoras da relação de consistência entre atitudes implícitas e explícitas. Pedimos as horas no início e no final do questionário, e perguntámos ainda a cada participante qual achava ser por parte dos outros (sociedade) a atitude face à homoparentalidade (positiva/negativa). Os participantes eram questionados acerca da motivação para a tarefa e de quão complicado tinha sido para eles responder aos questionários (escalas de 7 pontos ancoradas em 1(nada motivado/nada difícil) 7 (muito motivado / muito difícil), respectivamente, sendo-lhes pedido ainda para se posicionarem face à afirmação “preferia que o meu filho(a) / irmão(ã) não fosse homossexual” (numa escala de 7 pontos em que 1 – discordo totalmente, e 7 – concordo totalmente).

O final do questionário consistia no preenchimento da EMI e EME – Escalas de Motivação Interna e Externa para responder sem preconceito (Plant & Devine, 1998)

adaptada e traduzida por Palma e Maroco (no prelo) e alterada por nós por forma a focar população homossexual em vez de população negra.

Resultados

A análise dos dados obtidos neste estudo teve em conta as diversas medidas recolhidas que pudessem ser indicadoras de atitude implícita e explícita dos participantes relativamente ao papel parental de um homossexual. Consideramos indicadores da atitude implícita medidas acedidas imediatamente à apresentação das fotografias que deram suporte à nossa manipulação. Assim, postulamos quer a resposta às questões colocadas relativamente aos educadores de infância do género masculino, quer o tempo que os participantes levaram a produzir essas respostas, se sofresse influência das fotografias traduziria uma atitude diferencial à educação ser feita por um heterossexual ou um homossexual.

Atitude face ao educador de infância masculino.

Uma análise da estrutura das respostas associadas aos diferentes itens que acediam à atitude face ao educador de infância masculino, sugeriu a existência de 3 factores explicativos de 60,67% da variância total.

Factor 1 – composto pelos itens 1, 2, 4 e 6 – sendo o item 7 retirado por questões de consistência interna – foi designado por “**Atitude face aos papéis de género na educação de infância**”, e apresenta um alpha de cronbach de .76

Factor 2 – composto pelos itens 9 e 10 – foi designado por “**Atitude face à orientação sexual do educador de infância**” apresenta uma correlação $r=.43$ ($p=.003$)

Factor 3 – composto pelos itens 3,5,8 – foi designado por “**Atitude face a factores Psico-Afectivos e Género na Educação de infância**”. O foi retirado por razões de consistência interna, uma vez que assim o alpha subia consideravelmente (de .32 para .55).

(Tabela 1 – itens relativos aos factores de uma atitude face ao educador de infância masculino)

Variáveis	Itens	Consistência
Atitude face a papéis género Ed. Inf.	1- prefiro que o educador de infância seja uma mulher; 2 - os homens têm alguma dificuldade em desempenhar o papel de ed.inf.; 4- as mulheres são por natureza mais adaptadas ao papel de ed.inf.; 6- os homens são menos carinhosos que as mulheres no papel de ed.inf.	alpha=.76
Orientação Sexual Ed.Inf	9- o papel de ed.inf. deve ser exercido por um heterossexual; 10 – não existe qualquer desvantagem em ter um ed.inf. homossexual.	$r=.43$ ($p=.003$)
Factores Psic-Afect. Género	5 – as mulheres têm menos paciência que os homens no papel de ed.inf.; 8 – na ed.inf as mulheres são mais lúdicas e divertidas com as crianças que os homens.	$r=.36$ ($p=.000$)

A média dos itens que compõem cada factor foi tida como uma medida de cada uma das variáveis e analisada subsequentemente, com vista a testar se a primação do conceito de homossexualidade, através da fotografia, induzia respostas diferenciais nos participantes. Assim cada uma foi introduzida numa análise de variância definida pelo delineamento 2 (Relevância) x 2 (Primação).

Atitude ao Papel de Género na Educação de Infância (1-favorável a mulher; 7-favorável a homem). Esta medida é a que pressupostamente acederia de forma implícita à atitude face ao educador homossexual, no caso de diferenciação atitudinal pela primação. Esperavam-se diferenças em função da primação na manifestação dessa atitude, e que ela fosse desfavorável ao homossexual. Tal traduzir-se-ia por um aumento da favorabilidade da mulher relativamente ao homem enquanto educador. Os dados não corroboram a nossa hipótese, visto que a análise de variância sugere que todos os participantes respondem de igual modo a este conjunto de itens. Nenhum dos efeitos principais foi significativo (Primação: $F<1$; Relevância $F(1,44)=1,52, p=.22$), assim como não o foi a interacção destas duas variáveis.

(Tabela 2 – estatística descritiva da atitude face ao papel de género em E.I)

	Baixa Relevância	Alta Relevância
Não Primados	M= 4.31; DP= .32	M= 4.81; DP=.32
Primados	M= 4.42; DP= .32	M= 4.71 ; DP= .32

Tal sugere que ou a estratégia utilizada para aceder implicitamente à atitude não foi eficaz ou que a atitude face ao educador homossexual é idêntica ao heterossexual.

A análise das respostas aos outros dois factores ajudam-nos a compreender o que se poderá estar a passar.

Atitude face à Orientação Sexual do Educador (1- desfavorável à homossexualidade; 7- favorável à homossexualidade). Trata-se de uma medida explícita de atitude onde números elevados sugerem desfavorabilidade à heterossexualidade. As médias das respostas tendo-se situado em torno do ponto médio sugerem que não existe nenhuma tendência quer à favorabilidade quer à desfavorabilidade. Os resultados revelam não existir significância no impacto da Primação e da Relevância ($F's < 1$) bem como a ausência de uma interacção $F(1,43) = .03, p = .87$).

(Tabela 3 – estatística descritiva da atitude face à orientação sexual do educador)

	Baixa Relevância	Alta Relevância
Não Primados	$M = 5.08; DP = .43$	$M = 4.96; DP = .43$
Primados	$M = 5.58; DP = .43$	$M = 5.32; DP = .45$

Atitude face a Factores Psico-Afectivos de Género do Educador. (1- favorável a factores femininos; 7- favorável a factores masculinos). Uma vez mais as respostas dos participantes orbitam à volta de pontos médios da escala, mostrando que não há uma favorabilidade extremada em relação a nenhum género específico – ou existe uma ambiguidade de factores psico-afectivos de género. A análise revela resultados idênticos aos anteriores, na medida em que não existe significância do impacto quer da Relevância ($F < 1$) quer da Primação $F(1,43) = 1.62, p = .21$, quer da interacção das duas na Atitude ($F < 1$). Não deixa de ser curioso, contudo, pensar que os valores médios se mostram um pouco mais favoráveis ao homem homossexual (condição primação). Será este visto conceptualmente pelos participantes como um “meio-termo” entre géneros, com características ambíguas, quer masculinas quer femininas, e por isso preferível?

(Tabela 4 – estatística descritiva da atitude face factores psico-afectivos de género)

	Baixa Relevância	Alta Relevância
Não Primados	$M = 3.27; DP = .23$	$M = 3.58; DP = .22$
Primados	$M = 3.75; DP = .22$	$M = 3.67; DP = .22$

Tempo em que os participantes demoraram a responder.

Com vista a perceber se a primação teve impacto, e por tal foi efectiva, procurou-se testar o seu efeito nos tempos de resposta dos participantes. A análise dos resultados evidencia que nem o tipo de Relevância nem a Primação tiveram um impacto significativo no tempo de resposta dos participantes ($F's < 1$). Apesar da interacção destas duas variáveis não atingir significância estatística ($F(1,44) = 2.68, p = .11$), a análise das médias sugere a possibilidade dos participantes da condição de baixa relevância reagirem diferencialmente à fotografia (homossexual/não-homossexual). A

realização deste contraste específico $t(44)=1.749$, $p= .087$ revela uma diferença marginal sugerindo esta possibilidade.

(Tabela 5 – estatística descritiva relativa ao tempo de resposta)

	Baixa Relevância	Alta Relevância
Não Primados	M= 505.00 ; DP= 62.65	M= 415.00 ; DP= 62.65
Primados	M= 350.00 ; DP= 62.65	M= 465.00 ; DP= 62.65

Sumário relativo à atitude implícita.

O dados relativos às diferentes medidas que pretendem aceder a atitude implícita são inconclusivos. Na maioria das vezes não verificamos diferenças que suportem a ideia de uma atitude desfavorável à educação por parte de um indivíduo homossexual. O facto de a primação ter impacto no tempo sugere que a primação poderá ter sido efectiva. Assim sendo o seu impacto nulo nas medidas que poderiam traduzir a atitude implícita poderá advir de uma atitude não negativa face ao educador homossexual.

Atitude face ao agente parental masculino

Analísámos as respostas ao segundo questionário - direccionado a questões de educação em contexto familiar. Os resultados dos itens após submetidos a uma análise factorial revelaram a existência de 3 factores explicativos de 79% da variância total explicada pelos itens.

Factor 1 – composto pelos itens 3,4 e 6 – foi designado de “**Atitude face à homoparentalidade**” – e será tido como a nossa medida explícita.

Relativamente a este factor, o alpha global é de .01, mas depois de uma análise à tabela relativa à contribuição individual dos itens para o valor do alpha global, detectou-se que o valor deste subia consideravelmente se o item 6 fosse retirado (.78). De um ponto de vista teórico, este factor parece reflectir uma atitude perante famílias homo, embora o item 6 reflecta o contrário (“a educação de infância deve ser feita por ambos os géneros”). De facto já na análise factorial este item se expressou somente no primeiro factor com uma saturação de -.68(valência negativa). Assim, optámos por retirá-lo do factor 1 que fica constituído pelos itens 3 e 4, que apresentam uma correlação positiva de $r=.66$, $p=.00$.

Factor 2 – Composto pelos itens 1 e 2 – designado de “**Atitude face a diferenças de género em famílias mono-parentais**”. com uma correlação positiva de $r=.78$, $p=.00$ e significativa para um nível de erro de 1%.

Factor 3 – Expressou-se unicamente pelo item 5 com uma saturação de .94 - foi designado por “**Atitude face à importância do papel feminino na Educação**”.

(Tabela 6 – Itens / factores da atitudes face ao agente parental masculino)

Variáveis	Itens	Consistência
Homoparentalidade	3) a educação de uma criança numa família homoparental (dusa figuras parentais do mesmo sexo) é perfeitamente viável; 4) casais homossexuais devem poder adoptar crianças	alpha=.78 $r=.66$ ($p=.00$)
Dif. Género Monoparentalidade.	1) O pai numa família mono-parental é o melhor educador da criança; 2) A mãe numa família mono-parental é a melhor educadora da criança.	$r=.78$ ($p=.00$)
Importância papel Feminino Ed.	5) A educação infantil é fundamentalmente um papel feminino	sat=.94

Uma vez mais, analisámos se a relevância ou a primação do conceito de homossexualidade através da fotografia, induzia respostas diferenciais nos participantes em cada uma dessas medidas dependentes. Assim cada uma foi introduzida numa análise de variância definida pelo delineamento 2 (Relevância) x 2 (Primação).

Atitude face a Diferenças de Género em Monoparentalidade (1-favorável à mulher, 7-favorável ao homem). Esta medida permitia aceder implicitamente à atitude face à homoparentalidade, caso existisse diferenciação atitudinal pelo impacto da primação. Esperava-se que quando o estereótipo de homossexual fosse activado um aumento de favorabilidade face à mulher traduzisse uma atitude negativa.

A tendência marginal para a existência de um efeito da Primação $F(1,43)= 2.86$, $p=.10$, ainda que não significativo conta uma história diferente da esperada.

Uma análise das médias parecem sugerir que quando o alvo primado foi Homossexual ($M= 3.54$, $DP= .88$) a Atitude foi *mais favorável*, do que quando o alvo primado foi Não Homossexual ($M= 3.33$, $DP= .90$), sugerindo atitudes mais favoráveis à monoparentalidade quando há primação da imagem estereotípica do homossexual.

(Tabela 7 - Efeito marginal da Primação na Atitude Face a Dif.Género em Famílias Mono)

<u>Primados</u>	<u>$M= 3.54$, $DP=.88$</u>
<u>Não Primados</u>	<u>$M= 3.33$, $DP=.90$</u>

Este efeito não foi moderado pela relevância $F(1,43)= 1.68$, $p=.20$, e também não existiu algum efeito principal da Relevância ($F<1$)

(Tabela 8 – estatística descritiva relativa à atitude face a diferenças de género em monoparentalidade)

	<u>Baixa Relevância</u>	<u>Alta Relevância</u>
<u>Não Primados</u>	<u>M= 3.41; DP= .12</u>	<u>M= 3.25; DP=.13</u>
<u>Primados</u>	<u>M= 3.63; DP= .12</u>	<u>M= 3.46 ; DP= .12</u>

Atitude Face à importância do papel feminino em Educação (1- favorabilidade à mulher 7 favorabilidade ao homem). A relevância foi a única variável a assumir um efeito principal nesta atitude $F(1,47)= 4.65$, $p=.04$. Os participantes parecem não considerar a educação como algo de fundamentalmente feminino, sendo que os valores médios nos mostram haver uma favorabilidade ao homem principalmente em elevada relevância, quando os participantes estão a elaborar.

(Tabela 9 – estatística descritiva relativa à atitude face à importância do papel feminino em educação)

	Baixa Relevância	Alta Relevância
Não Primados	M= 5.50 ; DP= .43	M= 6.33 ; DP=.43
Primados	M= 5.42 DP= .43	M= 6.42 ; DP= .43

Atitude face à homoparentalidade (1- desfavorável à homoparentalidade, 7- favorável à homoparentalidade). Pressupondo a existência de um preconceito de cariz negativo (e não positivo como a análise anterior parece sugerir) esperava-se uma atitude explícita menos favorável à homoparentalidade quando os participantes estavam na condição de *baixa relevância*, e não estavam motivados a corrigir socialmente as suas respostas automáticas. Contudo, a análise de variância sugere que os participantes respondem de forma idêntica, sendo que não se verificou nenhum efeito principal da Relevância ou da Primação ($F's < 1$) bem como ausência da interacção entre as variáveis $F(1,43)=.003$, $p=.96$. Note-se que a atitude explícita face à homoparentalidade tende a ser positiva.

(Tabela 10 – estatística descritiva relativa à atitude face à homoparentalidade)

	Baixa Relevância	Alta Relevância
Não Primados	M= 5.04; DP= .53	M= 4.82; DP=.56
Primados	M= 4.88; DP= .53	M= 4.71 ; DP= .53

Sumário relativo à atitude implícita.

As medidas implícitas não mostram muita diferenciação entre condições de relevância. A análise das médias sugere que um impacto da primação na medida relativa à monoparentalidade expressa maior favorabilidade ao homossexual enquanto pai, e

que a atitude implícita face à homoparentalidade não mostra diferenças significativas da atitude explícita, embora esta última tenda a ser mais positiva.

Teste da relação entre as medidas

O facto de não termos tido os impactos esperados da nossa manipulação do estereótipo de homossexual levanta dúvidas sobre termos tido uma verdadeira mensuração da atitude implícita, podendo por em causa o teste das nossas hipóteses. No entanto estes seriam os resultados esperados se a atitude implícita fosse positiva, visto que não se esperariam diferenças entre as duas condições experimentais. Assim avançamos com o teste das nossas hipóteses que assentam sobre a relação entre as medidas implícitas e explícitas.

Para testar esta hipótese consideramos a relação entre as 3 variáveis que acederam à medida implícita e a medida explícita de homoparentalidade.

Numa primeira abordagem analisamos as correlações gerais:

(Tabela 11 – correlações entre medidas de atitude - geral)

	Atitude Face Papéis Género (H/M) em Ed.Inf	Atitude face a Diferenças de Género em Mono Parentalidade
Atitude Face Orientação Sexual Ed.	.35 (sig=.05)	.64 (sig=.05)
Atitude Face Homo Parentalidade	.30 (sig=.05)	.06 (ns)

Como revela a tabela os indivíduos que são mais favoráveis aos homens como educadores de infância são igualmente mais favoráveis ao homossexual no papel de educador ($r = .35$; $p < .05$) e mais favoráveis à homoparentalidade ($r = .30$; $p < .05$). A favorabilidade ao homossexual como educador e como agente parental estão intimamente relacionadas ($r = .64$; $p < .05$).

Com vista a verificar se este padrão de associações é afectado pelas nossas manipulações, separamos esta análise pelas condições experimentais.

Elevada Relevância

(Tabela 12 – correlação entre medidas de atitude – elevada relevância)

	Atitude face papéis de género Ed.Inf.	Dif. género em monoparentalidade
Atitude Or. Sexual Ed.Inf.	.64 (sig=.05)	.53 (sig=.05)
Atitude homoparentalidade	.44 (sig=.05)	.07 (ns)

Como revela a tabela, em Elevada Relevância, tal como a análise geral, os indivíduos mais favoráveis ao homem educador são mais favoráveis à homoparentalidade ($r=.44$, $p<.05$), bem como os favoráveis ao homem homossexual enquanto educador ($r=.64$, $p<.05$) embora, e diferentemente da análise geral a favorabilidade ao homem enquanto educador não se relacione a uma maior favorabilidade ao homossexual como educador. Os indivíduos que expressam favorabilidade ao homem educador expressam também maior favorabilidade ao papel masculino numa família Mono parental ($r=.53$, $p<.05$).

Em Baixa Relevância

(Tabela 13 – correlação entre medidas de atitude – baixa relevância)

	Atitude face papéis de género Ed.Inf.	Dif. género em monoparentalidade	Atitude homoparentalidade
Atitude Or. Sexual Ed.Inf.	.53 (sig=.05)	.02 (ns)	.65 (sig=.05)
Atitude homoparentalidade	.16 (ns)	.02 (ns)	1

Na condição de Baixa Relevância tal como na análise geral as pessoas mais favoráveis ao homem enquanto educador são mais favoráveis ao homossexual enquanto agente educativo ($r=.53$, $p<.05$). Também a favorabilidade ao homossexual enquanto educador e agente parental estão intimamente relacionadas ($r=.65$, $p<.05$). Diferentemente da análise geral, e também ao contrário da condição Elevada Relevância, quando a tarefa mostra ser pouco importante para as pessoas a favorabilidade ao homem enquanto Educador não se relaciona com favorabilidade à homoparentalidade, sugerindo que uma associação positiva à orientação sexual homo do agente educativo acontece mais quando os participantes estão num processamento mais analítico.

Em condição Não-Primação

(Tabela 14 – correlação entre medidas de atitude – não primação)

	Atitude Face Papéis Género (H/M) em Ed.Inf	Atitude face a Diferenças de Género em Mono Parentalidade	Atitude Face Factores Psico Afect. Género
Atitude Face Orientação Sexual Ed.	.14 (ns)	.12 (ns)	-.41 (sig=.05)
Atitude Face Homo Parentalidade	.16 (ns)	.24 (ns)	.72 (sig=.05)

Os indivíduos não primados pelo conceito homossexual mostraram que o facto de expressarem maior favorabilidade ao homem em termos de factores psico-afectivos não os fazia expressar maior favorabilidade ao homossexual como agente educador ($r = -.41$, $p < .05$). No entanto, tal com na análise geral, a favorabilidade ao homem homossexual enquanto educador está intimamente relacionada com a favorabilidade ao homossexual enquanto pai ($r = .72$, $p < .05$), o que parece sugerir novamente uma diferenciação do conceito de masculino e masculinização em relação ao homem hetero e homossexual – embora exista favorabilidade ao homossexual enquanto educador e enquanto pai, a favorabilidade a factores que são conceptualizados como sendo do “homem” não mostram necessariamente relação com a mesma favorabilidade ao homossexual. Contrariamente à análise global verificam-se nesta condição relações negativas e pouco significativas, o que pode significar que a associação a uma atitude positiva face a papéis de género e orientação sexual poderá só acontecer com primação.

Em condição Primação

(Tabela 14 – correlação entre medidas de atitude – não primação)

	Atitude Face Papéis Género (H/M) em Ed.Inf	Atitude face a Diferenças de Género em Mono Parentalidade	Atitude Face Homo Parentalidade
Atitude Face Orientação Sexual Ed.	.63 (sig=.05)	-.08 NS	.52 (sig=.05)
Atitude Face Homo Parentalidade	.51 (sig=.05)	.09 NS	1

Tal como se esperava, dada a relação negativa na condição de não primação, as pessoas primadas pelo conceito mostraram que a preferência ao homem educador está relacionada com a favorabilidade ao homem homossexual educador ($r=.63$, $p<.05$) e favorabilidade ao homossexual enquanto agente parental ($r=.51$, $p<.05$). A favorabilidade ao homossexual enquanto educador relaciona-se com a favorabilidade à homoparentalidade ($r=.52$, $p<.05$). Estes resultados sugerem-nos que de facto uma associação de atitudes positivas face a estas questões está relacionada com a primação do objecto em causa – neste caso, do homem homossexual.

Motivação Interna e Externa Para Responder Sem Preconceito

Através da aplicação da Escala de Motivação Interna Para (EMI) e Escala de Motivação Externa (EME) Para Responder Sem Preconceito (Plant & Devine, 1998) adaptada e traduzida por Palma e Maroco (2008) mas adaptada por nós de forma a focar a população homossexual – foram criadas duas variáveis independentes que chamámos Motivação Interna (MI) e Motivação Externa (ME) para responder sem preconceito. As variáveis Motivação Interna e Motivação Externa foram computadas através da média dos itens que compunham cada escala (EMI e EME).

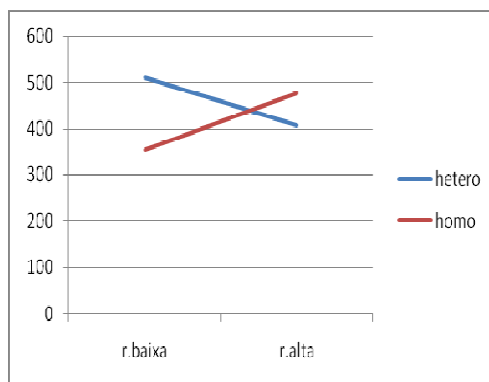
Visto a motivação para responder sem preconceito poder moderar os nossos dados, e com vista a melhor os compreender, controlou-se para esta variável introduzindo-a na nossa análise, definida pelo delineamento 2(Relevância) x 2 (Primação) para cada uma das motivações para responder sem preconceito.

Dado a complexidade dos dados apresentaremos de seguida os resultados da nossa análise destas motivações somente para algumas das variáveis que computámos que pensamos serem de maior pertinência – O tempo de resposta, na medida em que parece interessante averiguar se existe diferenciação em função das nossas manipulações; A atitude face à orientação sexual de um educador de infância, uma vez que é uma medida explícita face a uma profissão cujas competências se conjugam melhor com o exercício da parentalidade, podendo ainda servir de índice implícito face a uma atitude à homossexualidade; e a atitude face à homoparentalidade, uma vez que é essencialmente sobre estas que a presente investigação se propõe debruçar. Esperávamos que as pessoas com motivação interna mostrassem atitudes mais favoráveis / positivas e que face a estas, as pessoas com motivação externa exibissem atitudes menos favoráveis / mais negativas, por estarem mais preocupadas em parecer não preconceituosas em vez de serem não preconceituosas. Essas atitudes deveriam ser potenciadas nos casos de alta motivação (interna ou externa).

Tempo de Resposta : Relativamente ao tempo de resposta dos participantes, esperávamos que as pessoas em baixa relevância fossem mais rápidas a responder, uma vez que estariam num modo de processamento heurístico, e que a primação pudesse potenciar esse facto.

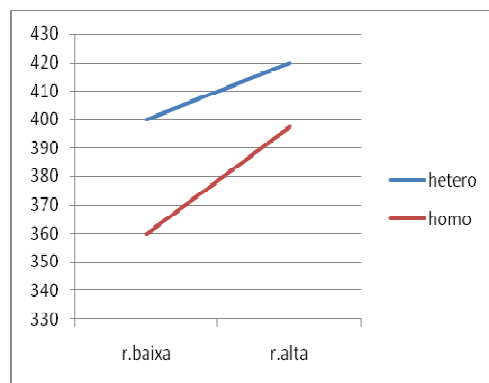
Motivação Interna - Os dados sugerem um efeito (ainda que não significativo para .05) em termos da interação Primação/Relevância $F(1,46)= 2.49$, $p=.12$ no sentido esperado de que, quando a tarefa é de baixa relevância, os participantes com motivação interna para responder sem preconceito primados com o estereótipo de homossexual demoram menos tempo a responder. No entanto quando a tarefa se mostra relevante, os mesmos participantes primados tendem a exibir maior tempo de resposta. Aqueles que não foram alvo de primação tendem a exibir um padrão oposto.

Gráfico 1 - Tempo Resposta (VD) **MI.prsp**



Motivação Externa: Os participantes que mostraram ter motivação externa para a resposta não preconceituosa, mostraram, relativamente ao tempo de resposta, uma interação (ainda que não significativa para .05) entre Primação/Relevância/ Motivação Externa, o que por um lado permitiu diferenciá-los nas categorias de alta e baixa motivação externa.

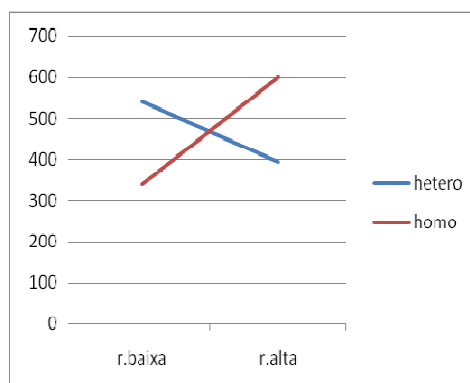
Gráfico 2 - Tempo Resposta (VD) **ME.baixa**



Os participantes em baixa motivação externa mostraram maior diferenciação do tempo de resposta em baixa relevância consoante eram ou não primados com o estereótipo de homossexual, exibindo como esperado, tempos mais rápidos quando o estereótipo estava presente. Em alta relevância, como previmos o tempo de resposta aumenta, pressupondo-se um processamento mais analítico, embora esse aumento se mostre maior nas pessoas primadas, como se a presença do estereótipo fosse dissonante com um processamento mais sistemático.

As pessoas que mostraram alta motivação externa para responder sem preconceito (gráfico abaixo), quando em baixa relevância mostram-se mais rápidas a responder quando viam a imagem do homossexual do que quando não a viam; Contudo, quando a tarefa se mostrava relevante, o tempo de resposta aumentou para os primados mas diminuiu para aqueles participantes que não viram a imagem homossexual, sugerindo que estas pessoas, por estarem altamente motivadas pelo contexto externo a serem não preconceituosas, ao tentar controlar acabam por exibir mais facilmente preconceito no tempo em função da condição primação.

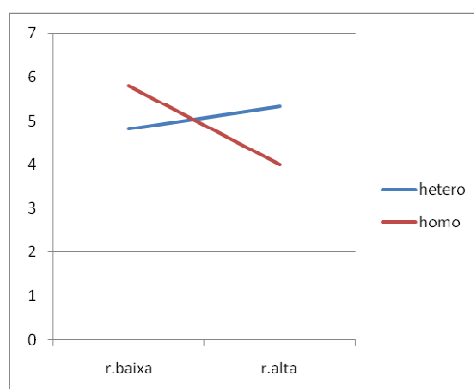
Gráfico 3 - Tempo Resposta (VD) ME.alta



Atitude Face à Orientação Sexual de um Educador de Infância:

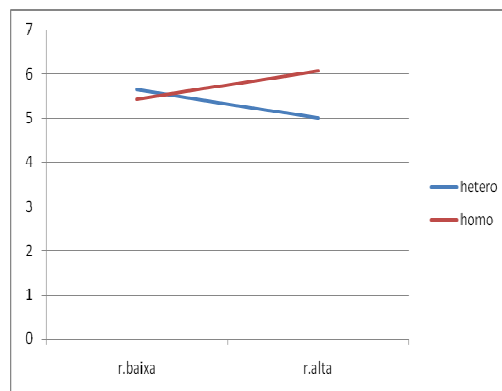
Motivação Interna: Relativamente a esta atitude, a motivação interna para responder sem preconceito mostrou um efeito de interação com a primação e com a relevância para a tarefa $F(1,46)=3.85$, $p=.06$. Neste sentido, os participantes com baixa motivação interna, quando primados e a tarefa se mostrava pouco relevante, exibiam maior favorabilidade a um educador homossexual, evidenciando um género de preconceito positivo - ao facto de terem à priori (baixa) motivação interna para responder sem preconceito há um tipo de adição do efeito do estereótipo que, por estarem a processar de forma heurística, potencia facilmente uma resposta mais favorável ao homossexual. Por outro lado, quando a tarefa se mostra relevante, o estereótipo parece ter um efeito oposto, e são os não primados a mostrar uma atitude mais favorável face a um educador de infância homossexual.

Gráfico 4 – Atitude face Orientação Sexual (VD) em baixa motivação interna



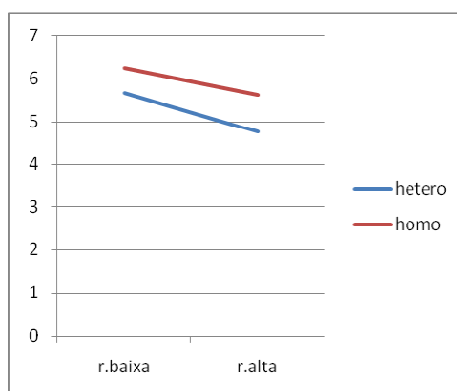
Por outro lado, os participantes que mostram ter motivação interna alta não mostram alguma diferenciação atitudinal face à orientação sexual de um educador quando numa situação de baixa relevância, embora quando a situação se mostra relevante mostram diferenciação nas atitudes e no sentido oposto aos participantes com baixa motivação interna, i.e, exibem maior favorabilidade ao homossexual quando são primados e menor favorabilidade ao homossexual quando não são primados com o estereótipo, o que nos pode dar conta uma vez mais de uma forma de preconceito positivo face ao estereótipo, mesmo numa situação em que é suposto estarem a processar de forma sistemática, graças à tendência elevada para exibir respostas não preconceituosas.

Gráfico 5 – Atitude face Orientação Sexual (VD) em alta motivação interna



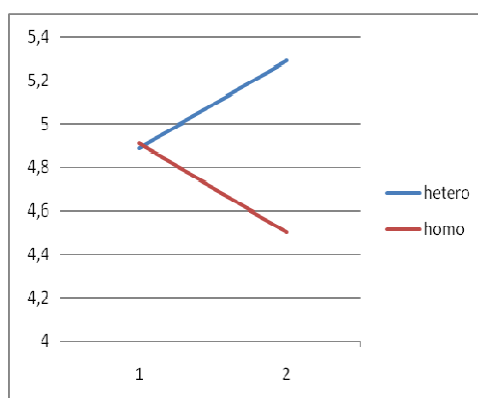
No que respeita à **Motivação Externa** para responder sem preconceito, a nossa análise não nos mostrou algum efeito principal ou de interacção significativo nas nossas variáveis. Ainda assim, em termos de médias encontramos diferenças que merecem ser alvo da nossa atenção. Os participantes com baixa motivação externa para responder sem preconceito tendem a mostrar favorabilidade a um educador homossexual em todas as condições – embora exista pouca diferenciação em termos de valores médios a favorabilidade dos primados é maior quando a relevância é alta.

Gráfico 6 – Atitude face Orientação Sexual (VD) em baixa motivação externa



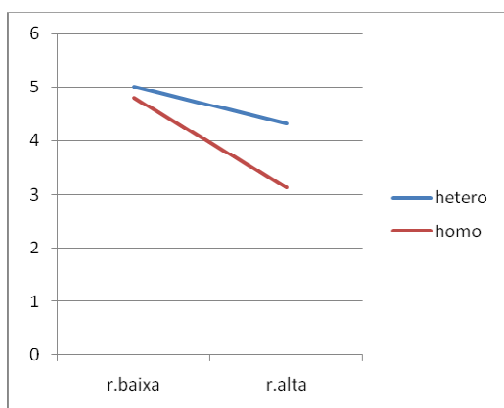
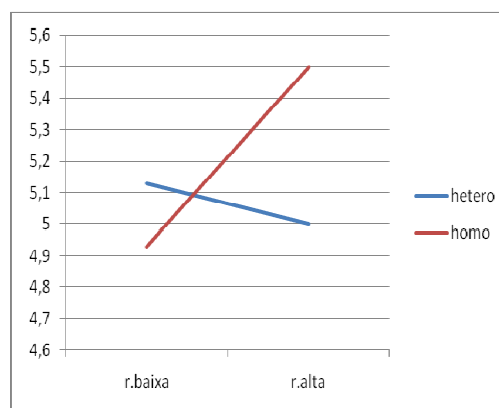
Os participantes com alta motivação não diferenciam quando a relevância é baixa, embora pareça que quando a tarefa assume uma relevância os primados com o estereótipo mostram menos favorabilidade ao homossexual como educador. Estes dados podem querer sugerir que as pessoas com muita motivação externa para responder sem preconceito, principalmente quando estão num processamento mais analítico, apesar de tentarem controlar as suas respostas acabam por mostrar menos favorabilidade à homossexualidade, talvez porque a não expressão de preconceito seja feita por motivos externos e não internos e porque o próprio estereótipo não é visto como positivo.

Gráfico 7 – Atitude face Orientação Sexual (VD) em alta motivação externa



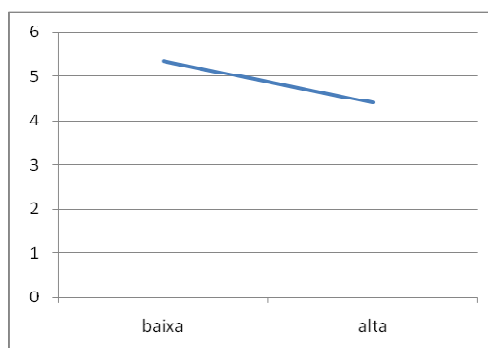
Atitude Face à homoparentalidade

Motivação Interna: Os resultados mostram-nos que na análise desta atitude os dados não mostram algum efeito principal ou de interacção significativo. Ainda assim pode ser pertinente considerar os valores médios em cada condição. Como podemos observar pelos gráficos abaixo, os participantes que mostraram ter baixa motivação apenas mostraram diferenciação entre atitudes implícitas e explícitas quando em alta relevância, sendo as implícitas menos favoráveis. Pelo contrário os de alta motivação apesar de também só mostrarem diferenciação atitudinal quando a relevância é alta mostram atitudes implícitas mais favoráveis à homoparentalidade e explícitas menos favoráveis – como se apesar de terem crenças e valores igualitários implícitos não os exibem de forma explícita.

Gráfico 8 - Atitude face homoparentalidade (VD) **baixa MI**Gráfico 9 - Atitude face homoparentalidade (VD) **alta MI**

Motivação Externa: Relativamente aos participantes com motivação externa, os resultados mostram uma vez mais não existir algum efeito principal ou significativo das nossas variáveis, embora a motivação externa possa sugerir um efeito $F(1,46)=2.64$, $p=.1$, apesar de não significativo para $.05$, no sentido de que os participantes com baixa motivação externa exibem maior favorabilidade à homoparentalidade que os com alta motivação externa, o que nos pode dar conta que, como esperávamos e tem vindo a ser sugerido se a motivação para responder sem preconceito for externa, pode, ao ser mais elevada, não implicar necessariamente atitudes menos preconceituosas ou menos discriminatórias, uma vez que o foco é externo e não interno à pessoa.

Gráfico 10 – Atitude face à homoparentalidade em motivação externa



Note-se que de neste grupo, independente de alta ou baixa motivação externa, os participantes apresentam em termos médios valores muito pouco diferenciados dentro de cada grupo em função da condição primária, sugerindo atitudes menos diferenciadas, quer em termos implícitos e explícitos, quer em termos de relevância que a tarefa assume, o que parece querer dizer que nestas pessoas é precisamente o grau de motivação externa que mais impacto tem na forma como dão respostas não preconceituosas. Neste sentido, e tal como esperado, elevada motivação externa parece estar ligada a respostas menos favoráveis/positivas, o que se deverá ao facto destas pessoas estarem mais preocupadas em *parecerem* não preconceituosas aos olhos das outras (e possivelmente a si mesmas).

Discussão

Os dados obtidos neste estudo sugerem uma ausência de efeito da manipulação do estereótipo (atitude face a educador) ou um efeito com tendência contrária à esperada (positiva em vez de negativa). O facto da primação ter impacto no tempo de resposta, quer na segunda medida implícita, e com esta tendência contrária, pode sugerir que a ausência de diferenças encontradas na primeira medida se possa dever ao facto da atitude ser positiva e não a uma ineficácia da estratégia utilizada.

O estudo da relação entre as atitudes implícita e explícita permite testar as nossas hipótese de que, regra geral neste estudo, ambas as atitudes tendem a mostrar alguma correlação entre si – pelo menos quando olhamos os resultados globais. A atitude face à orientação sexual, principalmente, parece ter um papel importante na relação com a atitude face às famílias homoparentais, como seria esperado, bem como face a papéis de género em contextos educativo. Contudo, os dados parecem-nos também sugerir que uma associação positiva de atitudes face a estas questões de género e orientação sexual está ligada quer à primação da imagem estereotípica do homossexual quer a um processamento de informação mais deliberado. As nossas variáveis de motivação interna e motivação externa para responder sem preconceito parecem mostrar-se moderadoras de algumas relações, sendo importante ter em conta que elas próprias se parecem diferenciar em função da quantidade dessa motivação, ou seja, se há elevada ou baixa motivação interna/externa para dar respostas não preconceituosas. Parece existir um grau de diferença no sentido esperado - de que as pessoas com motivação externa discriminam menos que as com motivação interna. Para além disto, parece haver diferenciação em função da quantidade de motivação no sentido previsto – alta motivação interna potencia respostas menos preconceituosas e alta motivação externa potencia respostas menos positivas.

Estudo II

Este estudo replica o anterior em tudo, menos na manipulação de motivação. Aqui os participantes são convidados a responder ao questionário tendo em mente um caso particular que conhecem (uma criança preferencialmente familiar: envolvimento do SELF) ou pensando de forma geral em questões de género e inserção/adequação profissional (envolvimento SOCIAL). Espera-se que num conteúdo SELF a activação possa ser mais negativa principalmente se o estereótipo é visto como diferente do self – e portanto, visto como negativo.

As pessoas primadas dão respostas que manifestam quer atitudes implícitas quer atitudes explícitas pouco favoráveis à homoparentalidade, ainda que seja possível que as implícitas exibam maior desfavorabilidade que as explícitas.

Nos não primados, por não existir o estereótipo homo é possível os participantes vejam “o outro” como mais igual a si e ao seu self, e por isso as atitudes explícitas serão provavelmente mais positivas que as implícitas.

- Num conteúdo SOCIAL a activação do estereótipo pode ser mais positiva. Nos não primados quer as atitudes implícitas quer as explícitas serão provavelmente positivas porque se induz a respostas socialmente desejáveis. Nos primados espera-se maior dissociação atitudinal - expressando atitudes implícitas mais negativas e atitudes explícitas bastante positivas.

Método

Participantes

Participaram no segundo estudo um total de 48 pessoas (20 homens, 28 mulheres) maioritariamente de orientação heterossexual (43 heterossexuais; 4 homossexuais; 1 bissexual), todos estudantes da Universidade Nova de Lisboa. Os participantes foram seleccionados aleatoriamente para cada condição experimental, tendo todos eles dado o seu consentimento informado. As idades dos participantes estão ancoradas entre os 18 e os 44 anos de idade ($M = 24,98$; $DP = 6,52$). Dos 48 participantes 22 não tinham crianças próximas em idade pré-escolar, sendo que os outros 26 as tinham (9 na faixa dos [0-5anos]; 12 na faixa dos [6-11 anos] e 5 com crianças [>12 anos]). Relativamente ao tipo de educação 6 dos 48 participantes afirmaram ter tido uma educação Monoparental e 42 participantes afirmaram ter tido uma educação com pais de ambos os géneros. Ainda nesta amostra metade das pessoas afirmaram ter um amigo Educador de Infância (as outras 24 não teriam) e 36 teriam pelo menos um amigo homossexual (12 não teriam).

Design

O design factorial do Estudo II inter-participantes é de 2 (Envolvimento Social vs Envolvimento Self) X 2 (Primação Homo vs Hetero).

Material / Instrumentos

Foram utilizadas as mesmas fotografias do primeiro estudo.

À semelhança do Estudo I, dois tipos diferentes de instrução por forma a manipular diferentes tipos de motivação - contudo no Estudo II as instruções dizem respeito a uma qualificação da motivação que está relacionada com os conteúdos do que se processa sendo possível manipular uma motivação relacionada com o self e sua protecção, e uma motivação social, ligada à desejabilidade de respostas tidas como socialmente correctas e à imagem que as pessoas querem dar de si aos outros e /ou a si mesmas Temos assim:

Envolvimento Social (*Pretende-se estudar a percepção que as pessoas têm sobre adequação de cada profissão a um género específico (masculino / feminino) e as vantagens que daí advém. Por favor pense em ambos os géneros (masculino e feminino) e sua inserção profissional enquanto responde a este questionário, para que as suas respostas transmitam a sua opinião sobre o assunto*); Envolvimento Self (*Pretende-se estudar como as pessoas vêm aquele que desempenha uma função específica. Por favor pense na criança que lhe é mais próxima (filho, irmão, sobrinho) que frequenta uma*

escola ou creches, enquanto responde a este questionário, para que as suas respostas transmitam a sua vivência particular).

Procedimento

O Procedimento do Estudo II foi em tudo idêntico ao explicado para o Estudo I.

Resultados

Uma vez mais, a análise dos dados obtidos neste estudo teve em conta as diversas medidas recolhidas que pudessem ser indicadores de atitude implícita e explícita dos participantes relativamente ao papel parental de um homossexual. Consideramos indicadores da atitude implícita medidas acedidas imediatamente à apresentação das fotografias que deram suporte à nossa manipulação. Assim, postulamos que quer a resposta às questões colocadas relativamente aos educadores de infância do género masculino, quer o tempo que os participantes levaram a produzir essas respostas, se sofresse influência das fotografias traduziria uma atitude diferencial à educação ser feita por um heterossexual ou um homossexual.

Atitude Face ao Educador de Infância Masculino

Atitude face ao Papel de Género na Educação de Infância (1-favorável a mulher; 7-favorável a homem). A nossa hipótese inicial era a de que se as diferenças na condição de primação e não-primação manifestassem uma atitude desfavorável ao homossexual, tal iria mostrar-se através de um aumento da favorabilidade à mulher relativamente ao homem enquanto educador— principalmente na condição envolvimento do Self. Tal como no primeiro estudo, os dados não corroboram essa hipótese, visto que, de forma geral, a análise de variância sugere que todos os participantes respondem de igual modo a este conjunto de itens. Nenhum dos efeitos principais do Envolvimento ou Primação foi significativo ($F's < 1$) e a interação destas duas variáveis não assume significância.

As médias parecem sugerir, contudo, uma atitude implícita indiferente face ao papel de género do homem em contexto educativo caso seja homossexual. Se não houver primação, a atitude explícita é mais favorável ao papel de género do homem, em contexto social, e ao da mulher em contexto de self, o que pode sugerir uma tendência para controlar preconceito de género e exibir respostas socialmente menos discriminatórias face ao homem quando induzidos a pensarem em termos sociais

Tabela 16 – estatística descritiva da atitude face ao papel género em E.I

	Envolvimento Social	Envolvimento Self
Não Primados	M= 4.73 ; DP=.43	M= 4.02; DP=.41
Primados	M= 4.44 ; DP=.40	M= 4.50; DP=.41

Atitude face à Orientação Sexual do Educador (1-desfavorável à homossexualidade 7-favorável à homossexualidade). Inicialmente pensámos que se existissem diferenças na condição primação e não primação, manifestariam uma atitude desfavorável ao educador homossexual através de um aumento da favorabilidade ao heterossexual, e principalmente quando em envolvimento do self. À semelhança do que aconteceu no primeiro estudo, face a esta medida explícita de atitude os resultados revelam não existir significância no impacto do Envolvimento ($F=1.61$, $p=.21$) bem como a ausência de um efeito da Primação e de uma interacção entre as variáveis ($F's < 1$).

Tabela 17 – estatística descritiva da atitude face à orientação sexual do educador

	Envolvimento Social	Envolvimento Self
Não Primados	M= 5.50 ; DP=.48	M= 5.04; DP=.46
Primados	M= 5.81 ; DP=.44	M= 4.09; DP=.48

Atitude face a Factores Psico-Afectivos de Género do Educador (1- favorável a factores femininos, 7- favorável a factores masculinos). A análise revela resultados idênticos aos anteriores, na medida em que mais uma vez as respostas dos participantes orbitam à volta de pontos médios da escala, mostrando que não há uma favorabilidade extremada em relação a nenhum género específico - não existe significância de um efeito principal quer do Envolvimento quer da Primação ($F's < 1$). Também é inexistente uma interacção significativa entre as duas variáveis.

Tabela 18 – estatística descritiva da atitude face a factores psico-afectivos educador

	Envolvimento Social	Envolvimento Self
Não Primados	M= 3.85 ; DP=.23	M= 3.46; DP=.21
Primados	M= 3.62 ; DP=.20	M= 3.67; DP=.21

Tempo em que os participantes demoraram a responder. A análise dos resultados evidencia que nem o tipo de Envolvimento nem a Primação tiveram um impacto significativo no tempo de resposta dos participantes ($F's < 1$). No entanto a interacção destas duas variáveis parece assumir um efeito marginal no tempo que os indivíduos demoram a responder $F(1,44) = 2.27$, $p=.14$). As médias demonstram que os primados respondem bastante mais rapidamente quando em contexto Social que em contexto Self, pelo que parece que a primação foi efectiva, e que o conhecimento do estereótipo evidencia-se na rapidez de resposta por parte dos participantes.

Tabela 19 – estatística descritiva relativa ao tempo de resposta

	Envolvimento Social	Envolvimento Self
Não Primados	M= 556.36 ; DP=68.23	M= 470.00; DP=65.33
Primados	M= 410.77 ; DP=62.77	M= 523.64; DP=68.23

Sumário relativo à atitude implícita.

Tal como no Estudo I, os dados relativos às diferentes medidas que pretendem aceder a atitude implícita são inconclusivos. Na maioria das vezes não verificamos diferenças que suportem a ideia de uma atitude desfavorável à educação por parte de um indivíduo homossexual. O facto de a primação ter impacto no tempo sugere que a primação poderá ter sido efectiva. Assim sendo o seu impacto nulo nas medidas que poderiam traduzir a atitude implícita poderá advir de uma atitude não negativa face ao educador homossexual.

Atitude Face ao agente parental Masculino

Uma vez mais, analisámos se o envolvimento ou a primação do conceito de homossexualidade, através da fotografia, induzia respostas diferenciais nos participantes em cada uma dessas medidas dependentes. Assim cada uma foi introduzida numa análise de variância definida pelo delineamento 2(Envolvimento) x 2 (Primação)

Atitude face a Diferenças de Género em Monoparentalidade (1-favorável à mulher, 7-favorável ao homem). Esta medida permitia aceder implicitamente a atitude face à homoparentalidade. Esperava-se que quando o estereótipo de homossexual fosse activado um aumento de favorabilidade face à mulher traduzisse uma atitude negativa face à homoparentalidade masculina. A análise revela existir um efeito marginal do Envolvimento $F(1,44)= 2.63$, $p=.1$, ainda que não significativo para um nível de de .05, que parece sugerir uma expressão atitudinal mais positiva em termos do envolvimento social. Não existe um efeito significativo da Primação nem de interacção entre as variáveis ($F<1$).

Tabela 20 – estatística descritiva face a diferenças género em monoparentalidade

	Envolvimento Social	Envolvimento Self
Não Primados	M= 3.49; DP=.54	M= 3.46; DP=.51
Primados	M= 3.73 ; DP=.09	M= 3.54; DP=.10

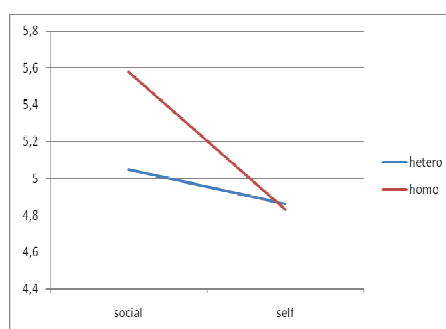
Atitude Face à importância do papel feminino em Educação (*1- favorabilidade à mulher 7 favorabilidade ao homem*). Pensámos inicialmente que uma diferença atitudinal entre condições de primação / não-primação iria mostrar uma atitude desfavorável ao homossexual pela favorabilidade à mulher, principalmente em envolvimento do self. Nenhuma das variáveis assumiu um efeito principal nesta atitude ($F's < 1$). Os participantes parecem não considerar a educação como algo de fundamentalmente feminino, sendo que ao contrário do que pensámos os valores médios mostram haver uma favorabilidade ao homem homossexual em ambos os tipos de envolvimento, o que mais uma vez nos pode dizer algo sobre papéis sociais do masculino/feminino e da posição do homem homossexual diante estes.

Tabela 21– estatística descritiva face à importância do papel feminino em educação

	Envolvimento Social	Envolvimento Self
Não Primados	M=5.18 ; DP=.62	M= 5.17 ; DP=.60
Primados	M=5.62 ; DP=.58	M=5.75 ; DP=.60

Atitude face à homoparentalidade (*1- desfavorável à homoparentalidade, 7- favorável à homoparentalidade*). Pressupondo a existência de um preconceito de cariz negativo esperava-se uma atitude explícita menos favorável à homoparentalidade quando na condição Self – o estereótipo tem uma conotação negativa, logo é visto como mau – e diferente do “eu”; E uma atitudes mais favoráveis à homoparentalidade quando os participantes estavam na condição Social. A análise de variância sugere que os participantes respondem de forma idêntica, sendo que não se verificou nenhum efeito principal do Envolvimento ou da Primação ($F's < 1$) bem como ausência de interacção significativa entre as variáveis. As médias parecem, contudo, ir ao encontro das nossas hipóteses colocadas acima, principalmente no que toca às atitudes implícitas, podendo querer sugerir, caso existisse algum efeito significativo que estas atitudes mostram sensibilidade aos conteúdos do pensamento.

Gráfico 11 - Atitudes face homoparentalidade (VD)



Sumário relativo à atitude implícita.

Os dados relativos às nossas medidas implícitas não permitem encerrar conclusões claras. Se é verdade que a primação funcionou, como sugerido acima, o facto de não mostrar um impacto significativo nas medidas de atitude pode querer mostrar que a atitude implícita não vem de uma atitude negativa face ao homossexual enquanto agente parental. Ainda assim, os resultados no que respeita à homoparentalidade parecem sugerir que para além da favorabilidade se mostrar maior em contexto social, isto acontece de forma mais pronunciada nas atitudes implícitas, podendo eventualmente sugerir sensibilidade ao contexto por parte destas avaliações.

Teste da relação entre as medidas

Tal como no Estudo I, analisámos as correlações entre as diferentes medidas de atitude apresentando-as na tabela seguinte:

Tabela 22– Correlações entre medidas de atitude - geral

	Papéis Género Ed.Inf	Diferenças Género Monoparentalidade	Factores Psico Afectivos Género	Homoparentalidade
Or.Sex.Ed.Inf..	.28 (NS)	.10 (NS)	-.39 (sig=.01)	.60 (sig=.01)
Homoparentalidade	.19 (NS)	.14 (NS)	.05 (NS)	1

De forma geral, os indivíduos que são mais favoráveis ao homem homossexual no papel de Educador não expressam preferência de em relação a Factores Psico-Afectivos masculinos do Educador. ($r = -.39$; $p < .01$). Tal como no Estudo I a favorabilidade ao homossexual como educador e como agente parental estão intimamente relacionadas ($r = .60$; $p < .01$).

Uma vez mais, com vista a verificar se este padrão de associações é afectado pelas nossas manipulações separamos esta análise pelas condições experimentais:

Envolvimento Social

Tabela 23– Correlações entre medidas de atitude – envolvimento social

	Papéis Género Ed.Inf	Diferenças Género Monoparentalidade	Factores Psico Afectivos Género	Homoparentalidade
Or.Sex.Ed.Inf..	-.24 (NS)	.21 (NS)	-.78 (sig=.05)	.60 (sig=.05)
Homoparentalidade	-.03 (NS)	.34 (NS)	-.10 (NS)	1

Tal como na Análise Geral – embora de forma mais acentuada - na condição Envolvimento Social os indivíduos que expressam maior favorabilidade ao homem homossexual como agente Educador não a expressam relativamente a Factores Psico Afectivos masculinos ($r = -.78$; $p < .05$). A favorabilidade ao homossexual como educador e como agente parental continuam intimamente relacionadas ($r = .60$; $p < .05$).

Primados/Social

Tabela 24 – Correlações entre medidas de atitude – envolvimento social / primados

	Papéis Género Ed.Inf	Diferenças Género Monoparentalidade	Homoparentalidade
Or.Sex.Ed.Inf..	.10 (NS)	-.36 (NS)	.75 (sig=.05)
Homoparentalidade	.27 (NS)	-.73 (sig=.05)	1
Factores Psico Afectivos Género	-.75 (sig=.05)	-.23 (NS)	-.16 (NS)

Nos indivíduos primados e na condição Social, tal na análise global, a favorabilidade ao homossexual como educador e como agente parental continuam intimamente relacionadas ($r = .75$; $p < .05$). Contrariamente à Análise Geral, a favorabilidade a Factores Psico Afectivos masculinos em Educação não expressa favorabilidade ao homem enquanto Educador ($r = -.75$, $p < .05$), bem como a favorabilidade à

homoparentalidade não expressa favorabilidade ao homem numa família monoparental ($r = -.73$; $p < .05$).

Envolvimento Self

Na condição de Envolvimento do Self nenhuma das variáveis atitudinais assumiu correlações significativas com outras (tabelas relativas a estas condições em anexo). É curioso pensar no que os resultados nos podem sugerir com estes dados, sendo que numa situação de envolvimento e defesa do self nem mesmo os que foram alvo de primação (sugerida no estudo 1 como importante no que toca a associação positiva destas atitudes) manifestaram essa associação. Uma associação positiva parece assim estar mais ligada com questões de envolvimento social e desejabilidade de mostrar respostas não preconceituosas, do que quando as pessoas se vêm numa situação de protecção do seu self.

Motivação Interna e Externa Para Responder Sem Preconceito

Visto a motivação para responder sem preconceito poder moderar os nossos dados, e com vista a melhor os compreender, à semelhança do Estudo I, controlou-se para esta variável introduzindo-a na nossa análise, definida pelo delineamento 2(Envolvimento) x 2 (Primação) para cada uma das motivações para responder sem preconceito.

Como no primeiro estudo, pela complexidade dos dados apresentaremos de seguida os resultados da nossa análise destas motivações para as mesmas variáveis que analisámos no Estudo I por considerarmos de maior interesse – O tempo de resposta; A atitude face à orientação sexual de um educador de infância; e a atitude face à homoparentalidade.

Tempo de Resposta:

Motivação Interna: Relativamente ao Tempo de Resposta dos participantes os nossos resultados mostram não haver algum efeito principal ou de interacção significativo. Ainda assim, olhando para os valores médios da interacção entre variáveis podemos observar os participantes com baixa motivação interna para responder sem preconceito, demoraram mais tempo a responder em situação de envolvimento do self (vs social). Por outro lado, os participantes com alta motivação interna mostraram maior diferenciação no tempo de resposta, no sentido de os primados serem mais rápidos em situação social, aumentando pouco o tempo quando em envolvimento do self; enquanto que os que não foram primados com o estereótipo demoraram mais tempo na condição social mas quase metade menos numa condição de self. Estes dados podem-nos sugerir que o facto de estas pessoas terem crenças intrínsecas que os motivam à partida para dar respostas não preconceituosas pode entrar em conflito com as respostas que julgam ser socialmente aceites como correctas ou vigentes (por exemplo caso de legitimação do

estereótipo) e talvez por isso demorem mais tempo, o que pode demonstrar também algum tipo de dissonância entre crenças ou valores.

Gráfico 12 - Tempo de Resposta (VD) **baixa MI**

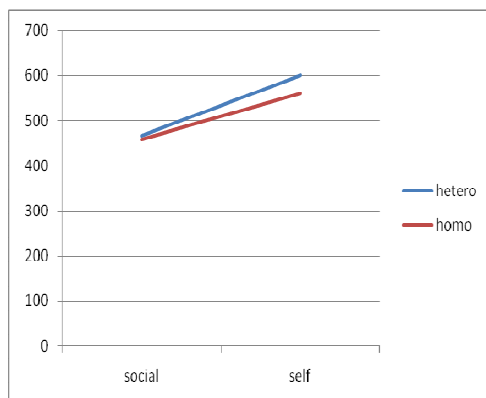
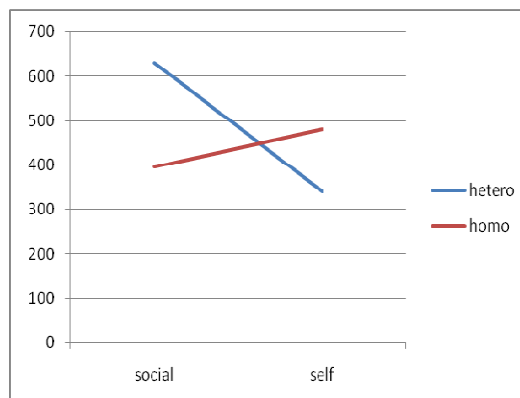
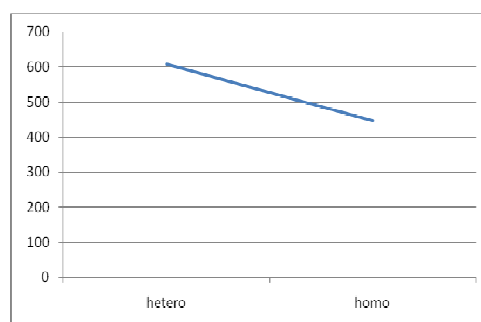


Gráfico 13 - Tempo de Resposta (VD) **alta MI**



Motivação Externa: No caso dos participantes que reportaram alta motivação externa, os dados mostram um efeito marginal $F(1,46)= 3.38, p=.08$ da primação nos resultados em termos de tempo de resposta, no sentido de quando vêem a imagem homossexual mostram mais rapidez. Estes dados podem sugerir que o facto de estas pessoas terem maior motivação externa para responder sem preconceito faz com que sejam mais sensíveis a estímulos de contexto (como por exemplo uma imagem estereotípica) e respondam mais rapidamente, como se a sensibilidade/reconhecimento ao estereótipo lhes potenciase um género de processamento heurístico.

Gráfico 14 - Efeito da primação no Tempo de Resposta (VD) **ME**.

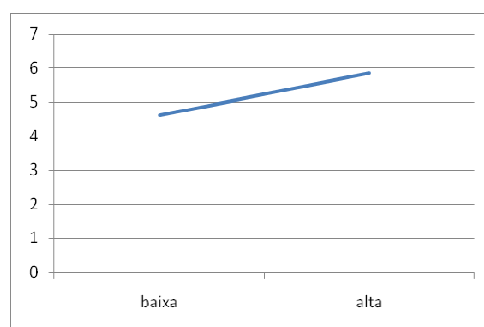


Atitude Face à Orientação Sexual de um Educador de Infância

Motivação Interna: A análise aos resultados destes participantes mostrou haver um efeito principal da motivação interna na expressão desta atitude $F(1,46)= 8,25, p=.01$, bem como um efeito de interacção da motivação interna com a primação $F(1,46)=6,59, p=.01$. Neste sentido, os dados mostram que os participantes com elevada motivação

interna expressam maior favorabilidade a um educador homossexual, enquanto que os que têm baixa motivação interna, mostram maior favorabilidade ao educador de orientação heterossexual. Uma vez mais, à semelhança do que encontramos em algumas atitudes no Estudo I, a quantidade de motivação interna parece ser importante, no sentido de que estes parecem mais facilmente discriminar positivamente, em relação aos de baixa motivação.

Gráfico 15 - Efeito da primação no na atitude face à orientação sexual do ed.inf. **MI**



Motivação Externa: A análise aos dados dos participantes com motivação externa para responder de forma não preconceituosa mostrou existir um efeito principal da motivação externa $F(1,46)=5,63$, $p=.02$; e um efeito marginal do envolvimento $F(1,46)=3,78$, $p=.06$; bem como efeitos de interacção entre a motivação externa e a primação $F(1,46)=4,14$, $p=.05$; a motivação externa e o envolvimento $F(1,46)=3,08$, $p=.09$ (efeito marginal), e a motivação externa, a primação e envolvimento $F(1,46)=4,02$, $p=.05$. Assim, os participantes em baixa motivação externa mostram maior favorabilidade a um educador homossexual quando são primados, diferenciando pouco essa favorabilidade entre as condições social e self; Contudo, quando não são primados pela imagem homossexual, os participantes expressam maior favorabilidade ao homossexual quando pensam em termos sociais, em detrimento de quando pensam em termos de self.

Gráfico 16 - Atitude face Orientação Sexual (VD) **baixa ME**

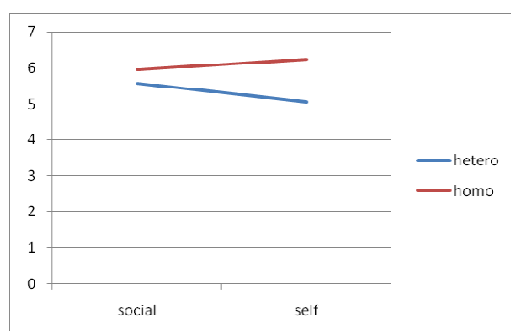
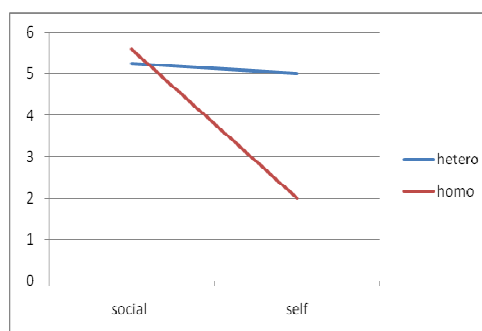


Gráfico 17 - Atitude face Orientação Sexual (VD) **alta ME**



Atitude Face à homoparentalidade

Motivação Interna: Relativamente à expressão desta atitude nestes participantes, a análise não mostrou existirem quaisquer efeitos principais ou de interacção

significativos. As médias mostram ainda assim uma tendência a atitudes explícitas mais favoráveis à homoparentalidade quando os participantes estão em condição de envolvimento social, como esperado. Por outro lado, aqueles que mostram ter alta motivação interna para responder sem preconceito expressam atitudes implícitas mais favoráveis à homoparentalidade e não mostram qualquer diferenciação nessas atitudes entre condições de self e social. Mais uma vez, é curioso pensarmos sobre a razão porque estas pessoas apesar de estarem intrinsecamente motivadas a expressar atitudes igualitárias, o fazem mais de forma implícita do que explícita.

Gráfico 18 - Atitude face homoparentalidade (VD) baixa MI

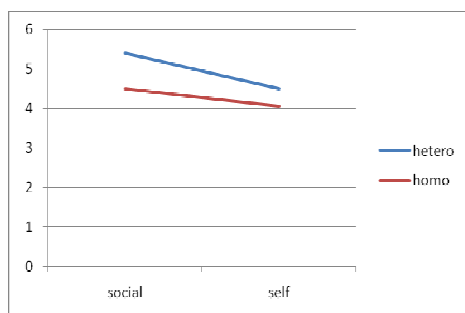
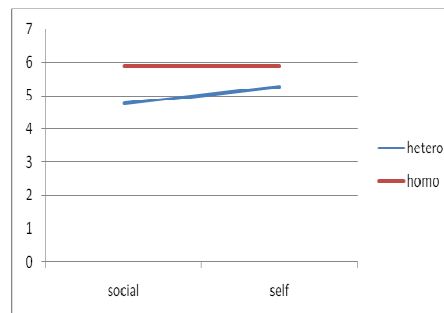
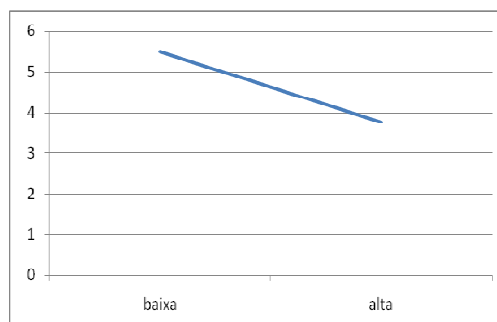


Gráfico 19 - Atitude face homoparentalidade (VD) alta MI



Motivação Externa: Os nossos dados revelaram existir um efeito principal da motivação externa na expressão da atitude face à orientação sexual do educador $F(1,46)= 7,24, p=.01$. Mais uma vez, os dados revelam que a diferença entre as pessoas com baixa e elevada motivação externa vai no sentido de expressão de maior favorabilidade ao homossexual pelos participantes cuja motivação externa para responder sem preconceito é baixa, ao contrário dos com alta motivação que reportam atitudes menos favoráveis. Outra vez, podemos ser levados a pensar que o “grau” de motivação importa, no sentido de que possivelmente enquanto os com baixa motivação externa parecem mostrar crenças e preocupações igualitárias mais intrínsecas e aproximar-se mais dos participantes que reportam motivação interna; pelo contrário as pessoas cuja motivação para responder sem preconceito é externa e elevada, como não se baseiam em crenças internas ou egosintónicas, estando mais preocupados em como são vistos pelos outros acabam por expressar menor favorabilidade a uma orientação homo, possivelmente por sentirem alguma dissonância entre o que sentem e o que querem mostrar que sentem.

Gráfico 20 - Atitude face homoparentalidade (VD) ME



Discussão

Os dados obtidos neste estudo fazem-nos antes de mais pensar acerca de conceptualizações de género / masculino / feminino e da importância que o contexto Social assume ou não na produção e manutenção de respostas preconceituosas. Os resultados sugerem que a manipulação do estereótipo funcionou, em termos de tempo os que foram primados com a imagem estereotípica exibiram maior rapidez de resposta. Em termos das nossas medidas implícitas os participantes não exibiram respostas particularmente diferenciadas em função das nossas variáveis – ainda que em termos médios as medidas implícitas pareçam mostrar alguma favorabilidade atitudinal ao homem homossexual em contexto Self, principalmente nas questões de género que não falam directamente em orientação sexual. Por sua vez quando a orientação sexual é focada o homossexual é preferido em contexto Social. A atitude explícita face à homoparentalidade, é mais favorável quando em contexto Social, e menos favorável quando em contexto de Self, indo de encontro às nossas hipóteses de protecção do “Eu” e “meu” do que é visto como diferente, e por isso mau.

O estudo de relação de atitudes permite testar a hipótese de que, de forma geral as atitudes implícitas e explícitas estão relacionadas. Para além disto, é curioso verificarmos que enquanto em Envolvimento Social essa relação se mantém, quando os participantes estão em Envolvimento de Self nenhuma correlação atitudinal se mostrou significativa, o que nos faz pensar que o preconceito e negatividade em torno destas questões podem fazer com que sejam vistas como ameaçadoras, e portanto causas válidas de protecção e defesa do Self. Também as nossas variáveis de motivação interna e externa mostraram desempenhar um papel moderador, ainda que nem sempre tenha ficado completamente explícito. Contudo, parece-nos claro que tal como o envolvimento social ou self têm impacto no conteúdo dos pensamentos dos participantes, também o grau de motivação interna ou externa vai ser importante nesse sentido. Parece-nos pertinente pensar que, à semelhança do que os resultados foram mostrando no Estudo I, a diferenciação das atitudes dos sujeitos em função da sua elevada ou baixa motivação para responder sem preconceito (seja interna ou externa) produz respostas mais, ou menos, preconceituosas – os que exibem motivação interna exibem menos preconceito (e possivelmente atitudes mais honestas), que os que possuem motivação externa. Dentro dos internamente motivados, quão mais alta a motivação, menor o preconceito atitudinal (maior a favorabilidade demonstrada), ao passo que dentro dos externamente motivados o padrão parece ser contrário – quanto mais alta a motivação menos atitudes igualitárias expressam (menor a favorabilidade demonstrada).

Discussão de Resultados

Fizemos estes estudos com o intuito de tentar compreender como são expressas as atitudes implícitas e explícitas face à homoparentalidade. Tendo em conta o paradigma do processamento de informação nas teorias das atitudes, quisemos saber qual o papel que assumiriam diferentes tipos de motivação na expressão diferencial destes

julgamentos avaliativos. No Estudo I, assumimos que em termos quantitativos, a motivação assumia um papel significativo no modo de processamento pelo qual os indivíduos entram, e consequentemente na diferenciação de atitudes implícitas e explícitas. Os resultados sugerem uma ausência de efeito da manipulação do estereótipo (atitude face a educador) ou um efeito com tendência contrária à que a priori esperávamos (i.e. positiva em vez de negativa). De facto, podemos pensar que como a primação mostrou ter impacto no tempo de resposta e na segunda medida implícita, esta tendência positiva nas respostas pode-se dever a uma atitude realmente positiva por parte dos nossos participantes, e não à ineficácia da estratégia que utilizámos. O estudo da relação entre as atitudes implícita e explícita permite testar as nossas hipóteses de que, regra geral ambas as atitudes tendem a mostrar alguma correlação entre si. A atitude face à orientação sexual, principalmente, parece ter um papel importante na relação com a atitude face às famílias homoparentais, como seria esperado, bem como face a papéis de género em contextos educativos.

Os resultados no Estudo I parecem começar a sugerir que as representações de homem pai e homem educador são diferentes quando pensamos nesse homem como sendo ou não homossexual, mostrando-se por vezes incongruentes. Dependendo se é ou não visto como homossexual, a categorização irá ou não incluir elementos do espectro “masculinidade / feminilidade”, que podem funcionar favorável ou desfavoravelmente como forma de discriminação ao homossexual. Os participantes com motivação externa para responder sem preconceito mostram atitudes menos favoráveis à homoparentalidade que os participantes em motivação interna para responder sem preconceito, também correlacionada com a relevância para a tarefa.

Podemos pensar que as pessoas que estão mais preocupadas em parecer não-preconceituosas aos olhos dos outros em vez de a si mesmas controlam menos as respostas preconceituosas (Plant & Devine, 1998); ou que o papel que as normas exercem em termos de pressão (favorável ou desfavorável ao preconceito) é importante na medida em que se o preconceito é legitimado (Ziegert e Hargies, 2005) – como no caso da homoparentalidade – a expressão de respostas preconceituosas é facilitada.

No Estudo II, pensámos que uma forma mais qualitativa de motivação – manipulada em termos sociais ou de self - exercesse a sua influência a nível dos conteúdos do que se processa e por isso cause um impacto diferencial nas respostas atitudinais. Apesar de os resultados não mostrarem de forma geral efeitos significativos sugerem que a manipulação do estereótipo funcionou em termos de tempo - os que foram primados com a imagem estereotípica exibiram maior rapidez de resposta sugerindo que activação do estereótipo serviu de facto como heurística para a expressão das suas atitudes quando numa situação social, embora em contexto de Self a forma de processamento não seja a mesma – demoram mais tempo a processar a informação quando o “Eu” está envolvido.

Em termos das nossas medidas implícitas os participantes não exibiram respostas particularmente diferenciadas em função das nossas variáveis – ainda que em termos

médios estas pareçam mostrar alguma favorabilidade atitudinal ao homem homossexual em contexto de Self, principalmente nas questões de género que não falam directamente em orientação sexual. Por outro lado quando a orientação sexual é focada o homossexual é preferido em contexto Social. Parece que quando o ênfase das questões é explicitamente focado na orientação sexual, a tendência da resposta social é para ser tolerante e não preconceituoso e as pessoas exibem favorabilidade...mas não em contexto de self. (*“Eu sou tolerante com os outros desde que não seja debaixo do meu tecto, na minha casa, com os meus/minhas filhos/as”*). Este padrão inverte-se quando as questões são mais subtis e não mencionam explicitamente palavras ligadas a orientação sexual – aqui as pessoas parecem mostrar maior favorabilidade ao homossexual em contexto self, mas mostram menor favorabilidade a nível social. Mais uma vez, isto faz-nos (re)pensar em conceptualizações de género, masculinidade e feminilidade, no papel das normas sociais relativamente ao preconceito, e no preconceito intrínseco patente nas próprias palavras que usamos. A atitude explícita face à homoparentalidade, é mais favorável quando em contexto Social, e menos favorável quando em contexto de Self, indo de encontro às nossas hipóteses de protecção do “Eu” (e do “meu”) do que quer que seja visto como diferente, e por isso mau. O estudo de relação de atitudes permite testar a hipótese de que, de forma geral as atitudes implícitas e explícita estão relacionadas. Para além disto, é curioso verificarmos que enquanto em Envolvimento Social essa relação se mantém, quando os participantes estão em Envolvimento de Self nenhuma correlação atitudinal se mostrou significativa. Ainda, os nossos estudos permitiram-nos demonstrar o papel moderador que o tipo de motivação (interna ou externa) para responder sem preconceito pode ter. Mais que isso, parece-nos ter ficado claro não só essa diferenciação em termos de tipo de motivação, mas também a que diz respeito à quantidade dessa motivação – se é altamente interna os participantes tendem a demonstrar de facto respostas menos preconceituosas - em detrimento dos em baixa motivação interna e dos em motivação externa; quando é altamente externa, tendem a exibir atitudes menos igualitárias quer face aos em baixa motivação externa, quer em comparação aos que possuem motivação interna, mostrando ainda que, ao encontro de Plant e Devine (1998) aqueles que demonstram preocupações em não serem preconceituosos aos olhos dos outros em vez de a si mesmos controlam menos as suas respostas preconceituosas. Apesar dos nossos resultados mostrarem-se por vezes inconclusivos, são também, tal como foram os nossos dados, dotados de complexidade. Este facto evidencia o próprio campo de estudo onde nos situamos. Parece que a expressão atitudinal vai depender de vários factores de contexto (interno e externo à própria pessoa), embora não devamos pensar à partida todas as atitudes da mesma forma. As dirigidas a objectos atitudinais tidos como mais sensíveis em termos sociais, ao mesmo tempo que podem ajudar a atitudes extremadas de ambos os lados, pelo menos em termos explícitos, podem também facilitar a ambivalência implícita a estas. Julgamos pelo menos ter trazido novas questões que possam ser aprofundadas e estudadas posteriormente, por forma a que a complexidade inerente ao estudo das atitudes, ainda que não se desvaneça, fique progressivamente mais clara.

Referências Bibliográficas

APA Committee on Lesbian, Gay, and Bisexual Concerns; Committee on Children, Youth, and Families; Committee on Women in Psychology (2004) *Lesbian and Gay Parenting*. USA: American Psychological Association - Em linha (<http://www.apa.org/pi/lgbc/publications/lgparenting.pdf>)

Camilleri, P. & Ryan, M. (2006) *Social Work Students' Attitudes toward Homosexuality and Their Knowledge and Attitudes toward Homosexual Parenting as an Alternative Family Unit: An Australian Study*. *Social Work Education*, 25, 288-304.

Cascais, F (2004) *Indisciplinar a Teoria. Estudos Gays Lésbicos e Queer*. Lisboa, Portugal: Fenda

Eagly, A. & Chaiken, S. (1993) *The Psychology Of Attitudes*. USA: Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.

Eiser, J.R (1980). *Cognitive Social Psychology*. London, UK: McGraw-Hill Book Company.

Fazio, R.H. (1990) *Multiple Process By Which Attitudes Guide Behaviour: The MODE Model As An Integrative Framework*. *Advances In Experimental Social Psychology*, 23, 75-105.

Garcia-Marques, T. (2005) *Diferenciando “primação afectiva” de “primação cognitiva”*. *Análise Psicológica*, 4, (XXIII), 437-447.

Gawronski, B. & Bodenhausen, G.V. (2006) *Associative And Propositional Processes in Evaluation: An Integrative Review of Implicit and Explicit Attitude Change*. *Psychological Bulletin*. 132, 692-731. American Psychological Association.

Hoffman, W., Gschwendner, T.; Nosek, B., & Schmitt, M. (2005). *What Moderates Implicit – Explicit Consistency?*. *European Review of Social Psychology*, 16, 335-390

Hoffman, W., Gschwendner, T., & Schmitt, M. (2005). *On Implicit – Explicit consistency : The moderating role of individual Differences in Awareness and Adjustment*. *European Journal Of Personality*, 19, 25-49

Hower, J. & Agnes Moors (2007) *How to define and Examine the implicitness of Implicit Attitudes*. In Wittenbrink, B. & Schwarz, N. (Eds.) *Implicit Measures of Attitudes*. NY: The Guilford Press.

Leyens, J-P., Yzerbyt, V. (1997) *Psicologia Social*. Lisboa, Portugal: Edições 70

Mouta, J.S. (2007) *Direitos e Homoparentalidade. Colóquio Temático: LGBT Cidadania Plena para tod@s*. Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa.

Oliveira, T. (2002) *Teses e Dissertações: Recomendações para a elaboração e estruturação de trabalhos científicos*. Lisboa, Portugal: RH Editora.

Palma, T. & Maroco, J. (2008) *Motivação Interna e Motivação Externa para responder sem preconceito: Tradução, adaptação e validação das duas escalas para a população portuguesa*. *Laboratório Psicologia*, 6(1), 15-24. Lisboa, Portugal: I.S.P.A.

Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1981) *Attitudes and Persuasion: Classic and Contemporary Approaches*. Westnien Press, Inc. (USA)

Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1986). *SSSP – Springer Series In Social Psychology*. New York. Springer-Verlag,

Rydell, J.R., McConnell, A.R., Mackie, D.M., & Strain, L.M. (2006). *Of Two Minds : Forming And Changing Valence-Inconsistence Implicit And Explicit Attitudes*. *Psychological Science*, 17, 954-958.

Smith, E.R. & Conrey, F.R. (2007). *Mental Representations Are States Not Things: Implications for Implicit And Explicit Measurement*. In Wittenbrink,B. & Schwarz,N. (Eds.) *Implicit Measures of Attitudes*. NY: The Guilford Press

Vargas,P.T, Sekaquaptewa, D., Von-Hippel, W. (2007) *Armed with only paper and pencil “low tech” Measures of Implicit Attitudes*. Wittenbrink,B. & Schwarz,N. (Eds.) *Implicit Measures of Attitudes*. NY: The Guilford Press

Wittenbrink, B. (2007) *Measuring Attitudes Through Priming*. Wittenbrink,B. & Schwarz,N. (Eds.) *Implicit Measures of Attitudes*. NY: The Guilford Press

ANEXOS

I. Revisão de Literatura.

II. Gráficos e Tabelas.

III. Escalas Motivação Interna e Externa para Responder Sem Preconceito – Análise Psicométrica.

IV. Material – Instruções, Entrevista ao Educador e Questionário

V. Pré-Teste para escolha de imagem estereotípica.

I – Revisão de Literatura

As atitudes sempre foram um dos alvos preferidos da pesquisa feita em Psicologia e Cognição Social. Existem muitíssimas definições na literatura, sendo que uma das que gera mais consenso, e por nós adoptada, é a de Petty e Cacioppo (1986) de atitude como uma avaliação favorável, desfavorável ou neutra, acerca de uma determinada pessoa, objecto ou assunto. Podemos discriminar à partida dois tipos de atitudes, as Explícitas, consideradas como avaliações mais deliberadas e ponderadas por parte de um sujeito – que geralmente as pessoas afirmam como suas; e as Implícitas, tidas como mais automáticas e inconscientes, sendo normalmente inferidas por exemplo por tarefas de primação. (Bodenhausen & Gawronski, 2006). De facto, desde os primórdios do estudo das atitudes a possibilidade de os participantes não conseguirem deixar de reportar as suas atitudes de forma enviesada – por não as quererem dar ou por não saberem que as tinham - preocupou os investigadores da área (para revisão, ver DeMaio, 1984). Como explicitam Schwarz e Wittenbrink (2007) as respostas que os participantes dão nestes campos, são altamente dependentes do contexto, variando em função de quem faz as perguntas, como as fazem, e outras variáveis relacionadas (para revisões, ver Schwarz, Groves, & Schuman, 1998; Sudman, Bradburn, & Schwarz, 1996; Tourangeau, Rips, & Rasinski, 2000). Mais que isso, Schwarz e Wittenbrink (2007) referem ainda que as pessoas por vezes têm atitudes que nem reconhecem como suas e/ou não querem sequer admitir para si próprias. Uma das formas metodológicas encontradas para resolver este problema foi substituir mas medidas de auto-relatos de atitudes por medidas indirectas de atitudes, sendo que uma vez que os participantes supostamente desconhecem a relação entre estas medidas e as suas atitudes, as medidas indirectas potenciam menos este tipo de resposta estratégica. Assim, como referem os autores, a ideia que subjaz ao uso das medidas indirectas é a de que as atitudes exercem uma influência sistemática no desempenho que as pessoas têm numa variedade de tarefas, e que o tamanho dessa influência serve como índice da atitude subjacente.

No que se refere a aspectos como a influência do contexto ou estabilidade surgem na literatura do campo das atitudes diferentes posições. Existem modelos de atitudes (*Construal Models*) que pressupõem que os auto-relatos de atitudes são julgamentos avaliativos que são construídos “*in loco*” na acção, baseados na informação declarativa e experimental que está acessível aos sujeitos na altura (e.g., Schwarz & Bohner, 2001) sendo desta forma a Psicologia das Atitudes uma Psicologia de Julgamento Avaliativo. Por outro lado, existem posições que sustentam que os efeitos de contexto causam apenas “ruído” nos resultados de uma consideração deliberada da informação do contexto, e que acedemos melhor às atitudes limitando o processamento deliberado. (Ferguson & Bargh, 2007).

Um dos argumentos mais influentes é o de que as atitudes são ligações (*links*) entre Objecto atitudinal e Avaliação, e que são automaticamente activadas perante o objecto (Fazio, 1995) podendo os investigadores utilizar técnicas de primação avaliativa para

aceder à força da associação (Wittenbrink & Schwarz, 2007). Para Ferguson e Bargh (2007) as atitudes conceptualizadas e medidas desta forma são vistas como independentes do contexto, e assim sendo, como frisam Wittenbrink e Schwarz (2007) as medidas implícitas de atitudes podem não só fornecer soluções para o problema das respostas estratégicas, como também podem ser usadas para dissimular a dependência do contexto.

Atitudes / Comportamento: O Processamento de Informação e o MODE.

A maioria dos modelos de atitudes distingue as implícitas como sendo representações avaliativas que decorrem de um longo processo de socialização e experiências, e as explícitas como sendo adquiridas mais tardiamente mas co-existindo com as primeiras (Petty, Tormala, Briñol & Jarvis, 2006; Wilson et.al., 2000). A verdade é que no que toca à expressão de atitudes, podemos compreender estes conceitos segundo modelos que têm vindo a ter interesse cada vez mais acrescido, e que têm por base o apoio em teorias duais de processamento de informação. No processo Atitude/Comportamento, Fazio (1990) afirmava que dois tipos de modelos poderiam ser discutidos, (o Modelo do Impacto do Processamento Automático das Atitudes no Comportamento; e o Modelo do Impacto do Processamento Deliberativo de Atitudes no Comportamento) sendo que a diferença geral está em que em um deles, o indivíduo segue por um caminho de raciocínio mais deliberativo e consciente, e no outro tem uma reacção espontânea à sua percepção imediata da realidade.

No nosso dia-a-dia, grande parte dos comportamentos sociais são, como nota Langer (1978), de cariz espontâneo, sendo que uma das suas funções é facilitar a nossa vivência social. Para que um comportamento face a um objecto seja influenciado de forma espontânea, tem que haver primeiro uma activação da atitude na memória. A atitude é aqui vista como um *link* associativo na memória entre um objecto atitudinal e a avaliação que é feita desse objecto, e depende sempre de um grau de força associativa para ser activada. Quando é activada funciona como um filtro pelo qual o sujeito percebe o objecto (Percepção Selectiva). As regras normativas, ou normas sociais, podem ainda afectar a percepção que a pessoa tem da situação na medida em que se forem contrárias à percepção vão causar incongruência. Se as normas não tiverem impacto, a definição será congruente com a atitude desde que tenham ocorrido a activação (da atitude) e percepção selectiva. É a percepção que a pessoa vai ter da situação que determina a direcção e a natureza do seu comportamento, e este processo não requer qualquer tipo de ponderação ou raciocínio. Tal como a percepção, também a activação da atitude da memória não necessita de esforço, intenção ou controlo por parte da pessoa. Se a força associativa não é suficiente para tornar a atitude acessível, há menos probabilidade que ela seja activada e portanto as primeiras percepções da pessoa serão feitas com base em traços que a pessoa vê como salientes no objecto.

Para além dos processos automáticos, muito do trabalho e comportamento social é também deliberado e ponderado. Para Fazio (1990) o processamento deliberativo é caracterizado por um trabalho mental e cognitivo considerável, uma vez que envolve o escrutínio de toda a informação disponível e de todos os seus traços positivos e negativos, prós e contras de optar por uma determinada acção ou comportamento, considerando todos os atributos do objecto atitudinal. Tudo isto irá criar a base para uma intenção comportamental e, em última análise, comportamento. Já no Modelo de Acção Reflectida (Fishbein & Ajzen, 1975) se considera que todo o comportamento do indivíduo é uma escolha, e o melhor preditor do comportamento real do sujeito será a “intenção comportamental”. Para chegar à intenção, a pessoa vai ter em conta quer a atitude individual quer a norma subjectiva, i.e, pressões sociais por terceiros, significantes, que afectam a realização do comportamento do sujeito (Vala, 2000). O comportamento tem aqui, segundo Fazio (1990) uma referência específica a um determinado contexto e tempo, como se, virtualmente, não se pudesse repetir. As pessoas precisam de computar as atitudes ao comportamento, e avaliar todas as consequências que podem daí advir, bem como a desejabilidade dessas consequências, chegando às suas atitudes de forma deliberada e racional. Estas atitudes em conjunto com as pressões normativas percebidas constroem a intenção comportamental, que determinará o comportamento. A distinção crítica entre ambos os modelos é se a decisão comportamental envolve, por um lado esforço cognitivo e processamento deliberado ou, por outro, um processo mais automático e espontâneo.

Dado o esforço requerido para entrar num processamento deliberativo é natural que seja necessária alguma força motivacional que leve os indivíduos a tal. Como exemplificado por Sherman e Fazio (1983) uma dessas forças é a importância que a decisão comportamental assume, ou seja, se os comportamentos tiverem elevadas consequências incitam mais facilmente o indivíduo a pensar sobre eles (é o “medo de invalidade” de Kruglanski [1983]), que neste contexto leva a que as pessoas se absorvam num processamento deliberativo. Segundo Fazio (1990) não é só precisa a motivação, mas também é necessária oportunidade, e situações que requerem respostas mais rápidas podem negar à priori a oportunidade para um processamento deliberativo.

Aparece-nos assim o MODE (Fazio, 1990) um modelo que põe a tónica em diferentes modos de processamento para ligar atitudes ao comportamento. A motivação e oportunidade vão ser aqui os responsáveis pelo modo de processamento no qual o indivíduo vai entrar em determinada situação. Na literatura encontramos facilmente paralelismos entre o MODE e por exemplo os trabalhos de Chaiken (1980) e Petty e Cacioppo (1986) no âmbito dos modelos dualistas de processamento de informação (mencionados mais à frente), que distinguem uma forma deliberativa de processamento (a via central no ELM de Petty e Cacioppo, ou o processamento sistemático no HSM de Chaiken); de inferências feitas de forma mais fácil e sem tantos gastos cognitivos (o processamento via periférica segundo Petty e Cacioppo, ou via heurística segundo Chaiken). Importa reter que somente quando os receptores da mensagem estão

motivados pela relevância pessoal que esta assume, consideram a qualidade dos argumentos apresentados. Caso contrário, simplesmente confiam em pistas de contexto, quer sejam da pista da fonte (ex: *expertise*) ou da própria estrutura da mensagem (ex: heurística “quanto maior o número de argumentos melhor”), ao invés de terem atenção à qualidade dos argumentos. O MODE integra conceptualmente os anteriores modelos - Modelo de Impacto do Processamento Automático de Atitudes no Comportamento, e do Impacto de Processamento Deliberativo de Atitudes no Comportamento (Fazio, 1986), o segundo dos quais central à Teoria de Acção Reflectida de Azjen e Fishbein (1980).

Assim, as pessoas entram num processamento deliberativo quando existe motivação e oportunidade para pensar, e percebem as situações como potenciais geradoras de medo de invalidade. No processamento deliberativo as pessoas constroem, ou recuperam da memória, uma atitude face a um comportamento, e decidem acerca de uma intenção comportamental, i.e, pesam a sua atitude face ao comportamento, estimam que consequências daí advém e calculam quão desejáveis são essas consequências. Quando existe medo de invalidade o comportamento é visto como dispendioso (a nível de consequências), e a pessoa é motivada a pensar, e portanto o grau de activação automática torna-se irrelevante. Contudo, em situações em que o medo de invalidade não está presente, ou quando ele existe, mas não há oportunidade para deliberar, qualquer efeito da atitude no comportamento irá operar unicamente pelo processamento espontâneo. As pessoas não vão estar minimamente motivadas para entrar num processo deliberativo e construir uma atitude direccionada ao comportamento, em vez disso, uma associação avaliativa face ao objecto é activada na memória, influenciando as percepções imediatas, primeiro, e o comportamento em relação ao objecto, depois (Fazio, 1990). Se a associação atitudinal for demasiado fraca para ser activada, então o comportamento será determinado por quaisquer características do objecto ou da situação que prenda a atenção do indivíduo – servindo também de base às percepções imediatas que ele terá acerca da situação.

Modelos Mistos no MODE.

Fazio (1990) remete também para a possibilidade de existirem modelos mistos, em que os processos que lhes subjazem não são somente automáticos nem somente deliberativos.

Processos Automáticos No Processamento Deliberativo.

Um processo deliberativo pode ser influenciado por processos automáticos, derivem estes de dimensões atitudinais ou normativas, pois a verdade é que a informação específica a ser considerada num processo deliberativo, pode perfeitamente ser determinada por pela sua acessibilidade na memória. Por exemplo, segundo a Teoria da Acção Reflectida de Azjen e Fishbein (1975) as pessoas constroem uma atitude direccionada a um determinado comportamento e depois consideram-na conjuntamente com crenças normativas de forma a chegar à intenção comportamental que servirá de

base ao comportamento propriamente dito. Uma vez que a atitude se refere a um determinado contexto e um determinado tempo, o indivíduo tem que a computar cada vez que pretende chegar a uma intenção comportamental. Contudo o grau em que isto acontece vai depender muito da semelhança entre eventos passados e dos eventos actuais, sendo que uma pessoa não necessita de estar constantemente a avaliar as suas próprias crenças acerca de determinados comportamentos. Uma vez formada uma atitude forte a um comportamento específico, o indivíduo criará entre ambos uma associação avaliativa forte, e assim, se o novo comportamento for pouco diferente do antigo, a probabilidade da atitude formada anteriormente ser activada de forma automática na memória é elevada (Ajzen & Fishbein, 1980).

Mesmo em situações onde não foi formada anteriormente nenhuma atitude em relação a um determinado comportamento, o papel dos processos automáticos pode ser relevante. Na Teoria da Acção Reflectida (1975), uma atitude face a um comportamento é vista como o somatório das crenças acerca das consequências do comportamento (a expectativa), pesadas pela avaliação dessas consequências (valência) (Vala, 2000). Existem duas formas pelas quais os processos automáticos podem interferir na formação destas atitudes (Fazio, 1990). Primeiro, relativamente à acessibilidade crónica das crenças que pode variar – algumas podem estar tão associadas ao objecto atitudinal que são activadas automaticamente. Segundo, quanto mais acessível a atitude está maior é a probabilidade de que perante o objecto ela influencie quer o comportamento quer a sua valência. Se uma atitude face a um objecto é activada automaticamente da memória, poderá funcionar como uma pista de recuperação aumentando a probabilidade do indivíduo a recuperar e de a considerar uma crença que seja avaliativamente congruente com a atitude.

Outra ligação dos processos automáticos a uma decisão comportamental deliberativa e reflectida pode estar centrada na estabilidade temporal da atitude do sujeito face ao objecto, sendo que como está demonstrado na literatura (Houston & Fazio, 1989; Wood, 1982) quanto mais acessíveis à memória as atitudes estão, mais resistentes se tornam com o tempo face a informações contra atitudinais. Como elas são activadas da memória perante uma qualquer referência do objecto, tendem a enviesar a forma como os indivíduos vão interpretar e processar a informação à qual estão expostos, e consequentemente, quando o indivíduo tem que tomar uma decisão sobre a intenção comportamental é provável que a atitude a ser considerada seja equivalente a uma que ele já tenha tido anteriormente (Fazio, 1990). Um estudo do autor na literatura (e.g. em Fazio & Williams, 1986) acerca das eleições presidenciais nos Estados Unidos da América, evidencia de facto uma associação Atitudes e Percepção de Congruência, e Atitudes e Correspondência Comportamental. No que respeita a este assunto é ainda de notar que o automatismo também é relevante no que toca à componente normativa. A Teoria da Acção Reflectida (1975) diz-nos que os indivíduos ao formar uma intenção comportamental também consideram a componente normativa, tendo em atenção o que “terceiros” significantes à pessoa possam pensar. Logo por aqui há um sem número de referências, de diferentes pessoas e diferentes grupos de relevância, que consoante o

indivíduo os considere ou não, vão facilitar – ou não – a acessibilidade das atitudes na memória. Num estudo de Baldwin e Holmes (1987) ficaram demonstradas diferenças nas reacções das pessoas a um parágrafo descrevendo permissividade sexual, sendo estas reacções influenciadas pela acessibilidade de diferentes grupos de referência - consoante os investigadores pediam para visualizarem dois amigos de faculdade, ou dois membros mais velhos das suas famílias – ou seja, primação tornando determinado grupo de referência mais saliente e acessível na memória. As reacções dos primeiros foram mais liberais, e dos segundos mais conservadoras, pelo que cremos que não só a influência normativa, mas também a primação, tiveram impacto.

Processos Controlados no Processo Espontâneo:

Por sua vez, o processo espontâneo que deriva regra geral da activação automática da atitude, poderá também ver envolvidos alguns processos controlados. (Fazio, 1990). Como o autor explica, este processo têm a ver basicamente com a acessibilidade crónica da atitude na memória, mas a verdade é que a atitude pode ser induzida de forma mais controlada por pistas de contexto que vão definir que atitudes são mais relevantes em dada situação, independentemente se existe ou não uma forte associação. Contudo, uma vez activada, a atitude pode interferir com as percepções que a pessoa faz da situação e daí afectar o comportamento de uma forma completamente automática, ainda que em uma primeira fase tenha sido iniciada por uma activação controlada.

Outros casos são aqueles em que o indivíduo não possui uma ligação afectiva específica ao objecto atitudinal. Algum afecto pode ser activado depois de um certo trabalho cognitivo do sujeito, que consiste em identificar o objecto como pertencendo a uma determinada categoria para à qual ele possua uma associação avaliativa. Este processo de categorização pode ser concretizado de forma automática ou controlada, e muitas das vezes preceder o próprio processo espontâneo Atitude – Comportamento. Ambos estes casos dão-se aquando o indivíduo tem uma atitude geral face a uma determinada categoria de objectos, mas não possui uma atitude perante um objecto novo, específico.

No que respeita ao papel de atitudes gerais e específicas, e segundo Lord, Lepper e Mackie (1984) (citado por Fazio, 1990) as atitudes gerais só promovem comportamentos consistentes até que uma instância específica coincida com o modelo do objecto atitudinal geral. Esta categorização pode acontecer de forma automática, ou seja, a exposição de um dado número de características prototípicas activam involuntariamente a categoria; ou pode acontecer de forma mais controlada, sendo que o indivíduo pode activa e conscientemente procurar categorizar o objecto através de determinados traços, num dado grupo. Importa é que dada a categorização, a avaliação associada a essa categoria possa ser activada da memória (ver e.g. Fiske & Pavelchak, 1986; Fiske & Neuberg, 1990) e dar-se início à sequência espontânea Atitude-Comportamento. Também aqui se pode dar uma influência de processos controlados graças aos constrangimentos normativos – por exemplo situações em que a activação de conhecimento relativo às normas induz a pessoa a definir a situação como sendo uma

em que terá que controlar e monitorizar bem todo o seu comportamento impulsivo (Fazio, 1990).

As atitudes como representações dinâmicas e o processamento de informação.

Nem sempre as atitudes e outras representações mentais são vistas como uma associação entre a representação do objecto e a avaliação (Fazio, Sanbonmatsu, Powel, & Kardes, 1986). Segundo Smith e Conrey (2007) essa visão traz algumas implicações teórico-práticas na forma como se conceptualizam as representações mentais porque são vistas como algo estático que é armazenado em memória e pode ser recuperado, algo que mesmo que sofra algumas perdas ou transformações mantém-se no seu essencial. Esta conceptualização implica dizer que, quer sejam passivamente armazenadas sejam activamente processadas estas representações não vão diferir quer em formato quer em conteúdo, e que para acedermos a uma representação temos sempre que procurar e passar por muitas outras que nos são irrelevantes. Aqui, as representações são construídas num momento temporal específico e a construção é qualitativamente diferente da mudança de representação, sendo que quando as respostas das pessoas mostram sensibilidade ao contexto ou mudam com o tempo assume-se que acontece por os indivíduos estarem a aceder a diferentes representações (pensarem na desejabilidade social, por exemplo) uma vez que se assume que a representação alvo não muda.

De forma contrária, Smith e Conrey (2007) conceptualizam as representações mentais como “estados dinâmicos” (Smith, 1998) que são vistas como reconstruções sensíveis ao contexto e estão num sistema conexionista na memória. Nesse sistema muitas representações unitárias estão interconectadas mantendo a comunicação entre si – cada unidade tem um certo nível de activação que vai variando consoante os sinais que recebe, seja dentro da rede ou fora dela (dos órgãos sensoriais, por exemplo).

Nesta perspectiva um conceito é um padrão de activação de um número de unidades. A mesma população de unidades entra em diferentes representações, assumindo assim diferentes padrões de activação (como por exemplo um ecrã de televisão em que a mesma população de pixéis compõe todo o tipo de imagens consoante são “activados” ; versus folhas de papel com informação numa gaveta). Portanto são estes padrões de activação que assumem significado, e não a unidade por si só. O padrão de activação que se vai formar é determinado pelos inputs na rede e por pontos (ou pesos – *weights* no original segundo Smith & Conrey, 2007) reguladores que existem nas conexões entre as várias unidades, e que vão controlar os sinais que passam de uma unidade para outra. Estes pontos reguladores mudam com o tempo e são resultado de um processo de aprendizagem longo em que cada um deles é ajustado à medida que a rede processa um estímulo. Este ajuste acontece que se reduza o erro e aumente a eficiência da rede ao fazer uma representação apropriada para determinado estímulo - ou seja, activar um padrão (Smith & Conrey, 2007).

Sob esta perspectiva algumas consequências emergem. Primeiro, as representações, como partilham nódulos e *links*, não são estáticas, são mantidas na memória – nos pontos reguladores das conexões - e alteram-se devido a outros estímulos que a rede vai processando. As representações activas (padrão de activação) existem de forma totalmente diferente das inactivas – representadas nos pontos das conexões – mas como o mesmo conjunto de pontos reguladores contribui para a construção de todos os padrões de que a rede é capaz de fazer, os diferentes padrões não são representados de forma isolada, pois para chegar a uma dada representação o padrão é simplesmente reconstruído por correntes de activação na rede, dados os inputs certos. As representações não são construídas num momento específico no tempo e não vão da não-existência à existência - o seu processo é contínuo e qualitativamente idêntico à mudança da representação. Se as respostas mudam com o tempo ou mostram sensibilidade ao contexto é porque os mesmos *inputs* resultaram no aparecimento de novas ou diferentes reconstruções da representação, graças à aprendizagem ou a efeitos produzidos por outros *inputs* (factores contextuais) (Smith & Conrey, 2007).

Nestas redes connexionistas as representações mentais são muito mais que uma simples média de todos os estímulos que se encontram durante o processo de aprendizagem. Há especificidades de contexto que são aprendidas por este sistema para um determinado conceito-chave, e que portanto, vão ter influência em qual dos conceitos específicos do conceito chave vai ser recordado (ex: cão (conceito-chave geral) cão polícia (contexto específico A), caniche da avó (contexto específico B)). A ideia aqui não é a de que as pessoas possuem um conceito base, como “cão”, e apenas o usam consoante o contexto. A proposta é antes a de que as representações reconstruídas são elas mesmas sensíveis ao contexto, pelo que não existem representações estáveis, inter-contextos e de conhecimento fixo; e que as considerações explícitas de desejabilidade social ou qualquer outro fenómeno do género, embora ocorram, não são, segundo os autores, sequer parte essencial no que toca à explicação para a sensibilidade ao contexto das atitudes. E, como explicam Smith e Conrey (2007) embora todos os contextos sejam diferentes não são todos únicos – se assim o fosse a procura científica de generalizações seria inútil – sendo que os poucos aspectos de contexto que assumem importância para a Psicologia Social são as Categorias Sociais; Relações Sociais e Estados Internos.

Exemplificando... Para as categorias sociais, o sentimento de pertença a um *ingroup* e não pertença a um *outgroup* são parte fundamental da representação do contexto. Numa experiência de Mitchell, Nosek e Banaji (2003) em que se pedia aos participantes para categorizar o mesmo conjunto de pessoas alvo ou como Políticos/Atletas, ou como Pretos/Brancos, os que se centraram na ocupação, preferiram Atletas Pretos a Políticos Brancos, mas os que se focaram na raça, preferiram Políticos Brancos a Atletas Pretos - o que parece demonstrar que a representação que cada pessoa faz, mesmo para os mesmos alvos, vai depender até certo ponto da categoria social que ambos têm (alvo e o espectador). No que toca às Relações Sociais não é difícil compreendermos como estas influenciam o contexto para as nossas representações mentais. Por exemplo, sabemos que partilhar um objectivo com alguém afecta a forma como a pessoa será

mentalmente representada (e.g., Neuberg & Fiske, 1987) ou que os participantes mostrarão mais positividade para com um investigador negro se estiver na sala com eles (Lowery, Hardin, & Sinclair, 2001). Da mesma forma é fácil compreender como os nossos Estados Internos tem impacto no contexto, se pensarmos em termos de estados afectivos ou *mood*, para ser fácil perceber que são suficientes para processarmos informação de diferentes maneiras (Bless & Fiedler, 1995), para afectarem o conteúdo das nossas representações activadas (Barry, Naus, & Lynn, 2004) ou ainda para interagir com outras características do ambiente produzindo mudanças nas nossas representações cognitivas e afectivas. É por isto que os autores (Smith & Conrey, 2007) alertam para o facto de ser importante ter cuidado em interpretar alguma medida implícita como demonstrando ser uma ligação causal do tipo “X está ligado a Y”, devendo antes optar por uma ligação condicional “X está ligado a Y quando Z”.

O modelo APE tem por base muitos destes pressupostos, apoia-se em teorias duais de processamento de informação do sistema cognitivo, que distinguem duas formas qualitativamente distintas de processamento mental (Smith & DeCoster, 2000; Strack & Deutsch, 2004). Assim argumenta-se que as atitudes implícitas e explícitas deveriam ser entendidas em relação aos processos que lhes subjazem, ou seja, processo associativo nas atitudes implícitas, e processo proposicional nas atitudes explícitas. É de notar que a definição de atitude é, aqui, não só uma tendência psicológica para avaliar determinada entidade favorável ou desfavoravelmente (ver Eagly & Chaiken, 1993; Zanna & Rempel, 1998), mas também insiste que essa tendência avaliativa tem as suas raízes nos dois tipos de processos mentais diferentes. Os processos associativos são a base para as atitudes implícitas. As avaliações associativas são reacções afectivas automáticas que resultam de associações activadas na memória quando a pessoa encontra determinado estímulo. Isto não requer capacidade cognitiva nem requer intencionalidade de avaliação do objecto (Cunningham, Raye & Johnson, 2004). A característica mais importante, é contudo que estas avaliações associativas são independentes de valores de verdade, isto é, serão activadas mesmo que a pessoa as considere falsas/inadequadas (Devine, 1989). Assim sendo não são consideradas como pessoais, no sentido de que não são egosintónicas. (Arkes & Tetlock, 2004). Os principais determinantes da activação da associação são a semelhança de características e a continuidade espaço-temporal (Bassili & Brown 2005; Smith & DeCoster, 2000). Outra noção importante é a de padrão de activação – o facto de uma determinada associação ser activada na memória é determinado pelo encaixe da estrutura pré-existente de associações na memória com os estímulos externos que vão servir de *input*. Assim, o mesmo objecto pode activar diferentes padrões associativos e diferentes reacções afectivas automáticas, dependendo do contexto particular em que se encontra, ainda que não seja o único determinante uma vez que o padrão de activação depende da estrutura de associações pré-existentes e dos *inputs*. As representações mentais são assim vistas como estados dinâmicos (Smith, 1998).

Os Processos Proposicionais estão na base das atitudes explícitas. As avaliações proposicionais são baseadas em inferências silogísticas que venham de qualquer tipo de informação proposicional e que seja considerada relevante para um dado julgamento. Segundo Strack e Deutsch (2004) estas inferências silogísticas supostamente ocorrem num sistema reflectivo que transforma os inputs do armazenamento associativo para o formato proposição. As proposições resultantes desta transformação são sujeitas a inferências silogísticas que acedem à sua validade. O que de mais importante distingue estes processos proposicionais dos associativos é o facto de dependerem da verdade, i.e., a formulação de processos proposicionais está geralmente preocupada com a validação de crenças ou avaliações.

Assim, a nível atitudinal, as pessoas utilizam as suas reacções afectivas (atitude implícita) em relação a um dado objecto como base para um julgamento afectivo (atitude explícita) acerca desse mesmo objecto. (Gilbert, 1991 ; ver também Albarracín & Wyer, 2001). Contudo isto não tem que acontecer sempre uma vez que os julgamentos avaliativos também podem ser independentes das reacções afectivas automáticas, nomeadamente quando as implicações proposicionais destas são rejeitadas como base válida para esse mesmo julgamento avaliativo. A validade (percebida) de uma proposição vai depender essencialmente da consistência que ela tem com outras que no momento são consideradas relevantes para o respectivo julgamento. Se a implicação proposicional de uma reacção afectiva é consistente com outras proposições, provavelmente é considerada válida, e mais facilmente vai servir de base a um julgamento afectivo. Caso contrário, mais facilmente será considerada inválida.

Um aspecto importante diz respeito às proposições hipotéticas e ao mero conhecimento da proposição. Na medida em que às proposições hipotéticas estão associados valores de verdade com carácter prévio. Consistentemente com a pesquisa passada, segundo Gawronski e Bodenhausen (2006) o facto de uma proposição simplesmente ser dada aumenta o nível de correspondência de associações na memória (e.g., Gregg, Seibt & Banaji, 2006). Na perspectiva do APE, o mero conhecimento de uma proposição reflecte casos em que uma pessoa conhece a proposição dirigida por outra, independentemente de concordar ou não e de a considerar verdadeira ou falsa, portanto o mero conhecimento da proposição contribui para activar associações correspondentes na memória mesmo quando a pessoa não acredita na sua validade (Kawakami, Dovidio & Dijksterhuis, 2003). Por exemplo, o mero conhecimento de um estereótipo cultural pode levar a reacções automáticas negativas para com os membros do grupo minoritário, mesmo quando o estereótipo é considerado inválido. (Devine, 1989).

No que respeita à Consistência Cognitiva, a sua importância neste modelo, é exclusiva da formulação proposicional (Gawronski, Strack & Bodenhausen, *in press*). Em particular, Gawronski e Bodenhausen (2006) argumentam que a consistência cognitiva resulta de um processo proposicional que têm como base a verdade e a aplicação de regras silogísticas e princípios lógicos. De forma geral duas proposições são

consistentes uma com a outra quando as duas são consideradas verdadeiras e uma delas não implica o contrário da outra – quando isto acontece são inconsistentes (ver Festinger, 1957). Para resolver a inconsistência as pessoas formulam proposições (Gawronski, Strack & Bodenhausen, *in press*; Kruglanski, 1989). Para o modelo também a Elaboração Cognitiva desempenha um papel importante, na medida em que reduz a correlação entre atitudes implícitas e explícitas. Contudo, o APE não corrobora a ideia de que a elaboração influencia positivamente a quantidade de processamento (Fazio & Olson, 2003) que reavê atitudes explícitas da memória (Wilson et al., 2000). Pelo contrário, o APE assume que a Elaboração Cognitiva afecta a qualidade do processamento proposicional na medida em que tem influência sobre o número de proposições / julgamentos relevantes que são considerados pelo indivíduo a uma resposta afectiva automática (ver Albarracín & Wyer, 2000; Kruglanski & Thompson, 1999). Assim, quanto maior a Elaboração maior o número de proposições acerca do objecto atitudinal até que uma proposição seja inconsistente com a resposta avaliativa automática, reduzindo a correlação entre as duas - resposta afectiva automática /atitude implícita e julgamento avaliativo/ atitude explícita (Florack et al., 2001; Hoffman et al., 2005; ver também Shiv & Nowlis, 2004). Já Hoffman, Nosek e Schmitt (2005) mencionam a importância que a Elaboração Cognitiva assume no que diz respeito a factores como a Força Representacional da Atitude, sendo por isso pertinente pensá-la como moderadora.

É importante notar o facto da relação entre atitudes explícitas e implícitas aumentar ou diminuir como função da elaboração cognitiva não depende unicamente da quantidade de elaboração cognitiva; mas é antes uma função de avaliação de consistência perante as proposições consideradas (Gawronski & Bodenhausen, 2006).

Alguns investigadores argumentam que as atitudes não são meramente reavidas da memória mas são, ao invés, formadas “no local” (Schwartz & Bohner, 2001; Tesser, 1978; Wilson & Hodges, 1992; ver também Bassili & Brown, 2005). Por exemplo para Bargh e Ferguson (2007) as atitudes implícitas deveriam ser entendidas como avaliações de objectos centrados no contexto que são activadas de forma automática, sendo inclusive em comparação a atitudes mais deliberadas, um reflexo de factores de contexto. Bargh e Ferguson (2007) argumentam que um objecto atitudinal pode implicitamente evocar muitas potenciais atitudes, tendo em conta o contexto em que esse objecto é percebido. O APE assume algo idêntico, ainda que a noção de construção de atitude assuma significados substancialmente diferentes para os processos associativos e proposicionais. Vejamos.

Para processos proposicionais, a atitude pode ser considerada como construção na medida em que a reacção afectiva automática pode ter implicações proposicionais que sejam consideradas verdadeiras ou falsas para o julgamento afectivo consoante as outras proposições consideradas no momento. Assim, mudanças no conjunto das outras proposições consideradas podem influenciar se a implicação proposicional da reacção automática afectiva de um individuo é considerada válida ou inválida. Desta forma, os julgamentos avaliativos resultantes de processos proposicionais podem ser considerados

como construções online porque não são determinados à priori. Até certo ponto, a veracidade de uma dada avaliação proposicional depende da consistência com as outras proposições que são consideradas relevantes, e este cenário de proposições pode mudar como função de variados factores – por exemplo a elaboração cognitiva. De qualquer forma não pode existir tanta estabilidade em julgamentos avaliativos até ao ponto em que o conjunto de proposições que uma pessoa considera relevante para a formação de um julgamento avaliativo seja consistente de contexto para contexto. Assim, e apesar dos julgamentos avaliativos resultarem de processos proposicionais que podem ser tidos como construções, o modelo APE não exclui a possibilidade de estabilidade, ou rigidez atitudinal a nível proposicional. (Gawronski & Bodenhausen, 2006)

Para processos associativos, Gawronski e Bodenhausen (2006) afirmam que as atitudes também podem ser tidas como construções, se bem que o processo é mais passivo. Como as reacções afectivas automáticas dependem de um processo de activação de padrões na memória, sendo que estes processos dependem de um input externo, e da estrutura de associações em memória pré-existente, diferentes *sets* de estímulos de inputs, poderão activar diferentes padrões associativos para um dado objecto atitudinal (são “representações dinâmicas”; Smith & Conrey, 2007). Desta forma, o mesmo objecto atitudinal pode ser avaliado de forma diferente, como função do contexto particular em que está inserido. Esta assunção é consistente com as evidências empíricas que mostram que as atitudes implícitas são altamente sensíveis ao contexto particular no qual o objecto atitudinal está inserido (por exemplo Barden, Maddux, Petty, & Brewer, 2004; Schaller, Park, & Mueller, 2003; Wittenbrink, Judd, & Park, 2001). Deste ponto de vista, as atitudes implícitas podem ser construídas online na medida em que a sua activação depende não só da estrutura pré-existente de associações na memória, mas também do cenário particular dos estímulos de input. Tal como com os julgamentos avaliativos, contudo, as avaliações associativas também podem ser bastante estáveis, até porque mostram um elevado grau de consistência temporal se os próprios padrões formados aquando o encontram com o objecto atitudinal são também estáveis. De uma perspectiva geral a consistência temporal das avaliações associativas reflecte o carácter disposicional que é normalmente atribuído às atitudes.

A Motivação

A motivação assume papel preponderante nos modelos dualistas de processamento de informação, sendo que em conjunto com a capacidade, define uma relação adaptativa do sistema cognitivo à situação, na medida em que condicionam a natureza do processo a ser activado (Garcia-Marques, 2003). A falta de qualquer um destes componentes, como refere Smith (1994) potencia um modo de processamento não analítico.

Quando falamos em modelos de processos automáticos e controlados, e quando especificamente nos referimos ao campo das atitudes, é fácil que rapidamente nos ocorram dois dos modelos dualistas de processamento mais conhecidos.

O ELM de Petty e Cacioppo (1991) descreve dois caminhos para a persuasão ou mudança de atitudes – o periférico, mais automático e superficial; e o central, mais deliberado e controlado. O processamento de baixo esforço utiliza pistas periféricas (nº elevado de argumentos da mensagem, fonte, etc.) e provavelmente as pessoas vão ler a mensagem apenas de forma superficial. Num processamento de elevado esforço, as pessoas pelo contrário dissecam toda a informação, escrutinizam todos os argumentos e elaboram sobre eles – ou seja, adicionam uma reacção pessoal aos mesmos – pró, ou contra. Neste modelo a maior parte das variáveis pode servir ambos os processamentos, seja por pista periférica, seja por informação para um processamento mais detalhado, dependendo das circunstâncias (Fiske, 2008).

O HSM (*Heuristic Systematic Model*) desenvolvido por S. Chaiken e colaboradores (Chaiken, 1980; 1987; Chaiken & Eagly, 1983; Chaiken; Liberman, & Eagly, 1989; Eagly & Chaiken, 1993) surge com maior interesse no presente trabalho pela importância que dá à questão da motivação. Este modelo foi desenvolvido tendo em conta a ideia de que a primeira motivação das pessoas em contextos persuasivos é a procura de validade da mensagem (Chaiken, 1980, 1987) sendo que ambos os modos de processamento – heurístico e sistemático - podem servir este objectivo (Eagly & Chaiken, 1993). Ainda assim, e reconhecendo uma limitação do modelo foram inseridos outros dois tipos de motivação adicionais que os processamentos heurístico e sistemático podem servir – motivação de defesa; e motivação de impressão. Nenhum dos modos de processamento do modelo é considerado como omnipresente embora em situações que levem a ambos os modos, supõe-se que ambos ocorram (Eagly & Chaiken, 1993).

Para o HSM as pessoas são economistas cognitivos que desejam essencialmente satisfazer as necessidades relacionadas com os seus objectivos de forma mais eficiente possível (Chaiken, 1980, 1987; Chaiken et. al, 1989). O Modelo postula através do princípio da suficiência que as pessoas que são processadores de informação eficientes vão arranjar um ponto de equilíbrio para que possam satisfazer as suas necessidades motivacionais e minimizar os esforços de processamento (Chaiken, 1987; Chaiken et.al, 1989). De forma geral quer dizer que as pessoas vão fazer qualquer que seja o esforço necessário para atingir um nível “suficiente” de confiança - combinado com o princípio do esforço mínimo (de que as pessoas preferem modos de processamento que necessitem de menos esforço). Isto implica dizer que as pessoas entram mais facilmente num processamento sistemático quando a pista heurística não é suficiente para obter um nível satisfatório de confiança do julgamento, ou quando o processamento heurístico não pode ocorrer (Eagly & Chaiken, 1993).

Como explicitam Chaiken e colegas (1989) o impacto motivacional de variáveis como a relevância pessoal ou a importância da tarefa é mediado precisamente pelo efeito que

têm no limiar de confiança de cada pessoa – isto é, provavelmente estas variáveis aumentam o esforço de processamento e com isso um modo de processamento sistemático, uma vez que subiram os níveis desejados de confiança dos indivíduos. Contudo, quando a capacidade (real ou percebida) para processar sistematicamente é reduzida o impacto das pistas heurísticas no julgamento será maior desde que os limiares de confiança estejam altos. Desta forma, variáveis como a relevância pessoal ou a importância da tarefa não motivam unicamente um modo de processamento sistemático, mas também um modo heurístico.

Em termos dos três tipos de motivações, explica Eagly (1993) que as pessoas motivadas para a acuidade acedem à validade da informação que é relevante para a atitude pelo seu desejo em chegar a atitudes válidas e que se coadunem com factos relevantes – e esta tarefa pode ocorrer por um processamento heurístico, sistemático, ou ambos. O processamento sistemático com motivação para a acuidade pode também ser enviesado por factores cognitivos como o conhecimento prévio ou por expectativas de validade estabelecidas por um processamento heurístico, mas graças à sua base de cariz motivacional os processamentos heurístico e sistemático são vistos como flexíveis (“*open minded*”) (Chaiken, 1989).

A Motivação de Defesa está relacionada com questões de influência social e liga-se a variáveis como o envolvimento do ego - ou envolvimento a valores que sejam relevantes à pessoa (Johnson & Eagly, 1989,1990; Sherif & Cantril, 1947), compromisso atitudinal (Kiesler, 1971) e interesses adquiridos, desejos pessoais, esperanças e desejos (Eagly & Whitehead, 1972; McGuire, 1957, 1969, 1981, 1990). Assim, uma Motivação de Defesa pressupõe o desejo de formar e defender atitudes particulares/próprias, sendo o seu objectivo confirmar a validade de atitudes preferidas e desconfirmar a validade de atitudes não preferidas. Este processo pode ser de natureza heurística ou sistemática, na medida em que as pessoas com motivação de defesa utilizam as mesmas heurísticas que aqueles com motivação para acuidade, mas usam-nas de forma selectiva (Chaiken et. al, 1989) de forma que regras como “os *experts* são confiáveis” são invocadas só na medida em que capacitam o percepiante a validar uma atitude preferida ou invalidar uma atitude não preferida – ou seja a informação relevante que suporta uma atitude preferida é interpretada de forma mais positiva pelas pessoas, e informação que não dá suporte à atitude preferida interpretada de forma mais negativa (Eagly, 1993).

A Motivação de Impressão diz respeito ao desejo para formar atitudes socialmente desejáveis, e é suposto ter mais impacto quando as pessoas estão perante a presença significativa de outros (reais ou imaginários), quando as relações sociais são importantes ou quando as pessoas precisam de reportar ou explicar as suas atitudes a terceiros. O objectivo da motivação de impressão é aceder à aceitação social de posições alternativas (Eagly, 1993) e por isso Chaiken e colegas (1989) vêem este processamento como estratégico, na medida em que reflecte a intenção de expressar atitudes que irão agradar ou não a um eventual júri. Como refere Eagly (1993) a pesquisa (nomeadamente em mudança antecipatória de atitudes) têm mostrado que estas atitudes revertem mais

facilmente para níveis anteriores quando as pressões sociais são retiradas (Cialdani & Petty, 1981; Eagly 1993), mas como nota Eagly (1993) embora exista literatura que indique que as atitudes expressas por razões estratégicas sejam muitas vezes internalizadas (Higgins & McCann, 1984) a questão de se estas atitudes são meras simulações ou são genuínas acaba por ser uma questão mais teórica e empírica que um problema de definição. O processamento heurístico por motivação de impressão envolve o uso simples de regras que guiam a selecção das pessoas para posições socialmente mais aceitáveis (ex: “posições moderadas minimizam o desacordo”) ; contrariamente o processamento sistemático por motivação de impressão implica que a mesma tarefa tenha sido efectuada mas através de maior consideração de toda a informação.

Como sumariza Eagly (1993) essencialmente o HSM caracteriza três motivações fundamentais que dão azo a três formas de processamento distintas; e a proposta que quer um processamento heurístico quer um sistemático pode ocorrer com base em qualquer um destes objectivos. Independentemente de qual a motivação ou modo de processamento o HSM assume que uma forma heurística ou sistemática podem ocorrer em simultâneo; que o processamento heurístico depende da disponibilidade, acessibilidade e fiabilidade e que pode prosseguir de forma mais ou menos consciente; que o processamento sistemático requer maior esforço e tem capacidade limitada e que os princípios do esforço mínimo e suficiência são determinantes cruciais do processamento de informação sendo que qualquer factor relevante para a motivação (seja relevância pessoal, seja importância da tarefa, ou *need for cognition*, por exemplo) vai afectar o nível desejado de confiança no julgamento.

O HSM (Chaiken, 1980) propõe que as pessoas entram num processo mais deliberado e racional apenas quando possuem a capacidade e estão suficientemente motivados para o fazer. Com a devida motivação, podem de facto entrar num processamento sistemático que envolve a avaliação dos prós e contras de uma mensagem. É de notar que o processamento sistemático é potenciado por vários factores que tendem a aumentar a motivação: Relevância Pessoal; (fazer julgamentos com) Elevadas Consequências; o facto da pessoa ser a única responsável pela decisão; o facto da pessoa descobrir que discorda de uma posição maioritária (Eagly & Chaiken, 1993). O processamento sistemático é caracterizado por ser sensível quer à qualidade quer à valência dos pensamentos que são relevantes para dado assunto, aumenta a probabilidade das pessoas recordarem argumentos e potencia uma mudança mais duradoura (por exemplo Axson, Yates & Chaiken; Mackie, 1987).

De forma contrária, as pessoas também entram em grande parte dos casos e por variadas razões numa forma mais rápida e heurística de processamento de informação. De acordo com este modelo, as pessoas podem aprender determinadas heurísticas ou regras através dos argumentos (quanto maior a mensagem mais forte é) ou pela fonte da comunicação (confiar num *expert* / acreditar numa pessoa bonita), evitando através destes atalhos uma forma de processar detalhadamente o conteúdo da mensagem. Esta forma de processamento também não implica grandes requisitos em termos de capacidade

cognitiva, pelo que é normalmente utilizada quando a capacidade cognitiva é reduzida ao ponto de não ser possível levar a cabo um processamento mais sistemático (por exemplo Mackie & Worth, 1989).

Como explicitam Fiske e Taylor (2008) num processamento mais detalhado o Envolvimento dos perceipientes é uma variável importante na medida em que se combina aos efeitos de muitas outras variáveis. A Importância Pessoal, ou Relevância para o auto-conceito de cada pessoa parece captar o significado geral do conceito de envolvimento (Greenwald, 1981; Greenwald & Leavitt, 1984; Johnson & Eagly, 1989), embora em investigação se tenham vindo a encontrar diferentes tipos de envolvimento: Envolvimento do Ego (Sherif & Hovland, 1961), Envolvimento no Assunto (Kiesler, Collins & Miller, 1969) ; Envolvimento Pessoal (Apsler & Sears, 1968), e Interesses Pessoais (Sivacek & Crano, 1982) – todos eles implicando que um determinado assunto assume relevância ou significado pessoal, especialmente no que diz respeito a uma importância intrínseca de crenças, centrais à identidade de uma pessoa (Fiske & Taylor, 2008) podendo possivelmente todos remeter para uma única variável de Envolvimento do Self.

Estes termos podem ser contrastados com a noção de Envolvimento na Tarefa (Sherif & Hovland, 1961) que explica uma pessoa estar meramente interessada nas consequências da sua resposta. Os diferentes tipos de envolvimento mostram a variedade de factores que podem levar uma pessoa a responder mais ou menos racionalmente a uma tentativa persuasiva (Fiske & Taylor, 2008). Segundo uma meta análise de Johnson e Eagly (1989) a esta literatura parece que os efeitos do envolvimento na elaboração se aplicam principalmente a um envolvimento por resultados relevantes – que implica a capacidade das pessoas atingirem resultados desejados – não se mostrando os efeitos tão visíveis em outros tipos de envolvimento (envolvimento por valores / princípios próprios; e envolvimento por preocupação das opiniões dos outros acerca do próprio).

O Envolvimento por Resultados tem um impacto importante no processamento de mensagens na medida em que estimula o pensamento, que aumenta ou diminui a persuasão dependendo das respostas cognitivas, que por sua vez dependem da força dos argumentos e das atitudes pré-existentes da pessoa. Os níveis deste envolvimento levam a diferentes tipos de processamento que levam a maior ou menor confiança em características superficiais da comunicação (Fiske & Taylor 2008), sendo que podem possivelmente remeter para uma conceptualização mais quantitativa da motivação, em termos de elevadas ou baixas consequências da resposta.

De forma geral, parece que as pessoas pouco envolvidas tendem a processar mais automaticamente, com menos racionalização dos pensamentos (Chaiken, 1980) e que as pessoas altamente envolvidas operam de forma relativamente controlada, com mais actividade cognitiva, e gerando mais respostas cognitivas à mensagem, sendo capazes de diferenciar argumentos fortes de fracos e os pró dos contra atitudinais (Petty & Cacioppo, 1979; Petty, Cacioppo & Goldman, 1981). Se for dada uma mensagem pró atitudinal, estas pessoas não se vão preocupar em contra argumentar – o mesmo não

acontece se forem dados argumentos fracos ou contra atitudinais. As pessoas que não estejam envolvidas vão gerar poucas cognições na medida em que vão atender à mensagem apenas de forma superficial, deixando-se levar por pistas ou heurísticas. É importante contudo referir, como explicam Howard-Pitney, Borgida e Omoto (1986) que estas pessoas não pensam mais objectivamente ou de forma mais exacta, simplesmente pensa mais, e por vezes de forma mais enviesada, sendo que a motivação do seu envolvimento leva-os a pensar mais mas também altera a interpretação do que é processado (Chen, Reardon, Rea & More, 1992; Liberman & Chaiken, 1992).

Assim, e referindo-se ainda aos três tipos de motivação, Gawronski e Bodenhausen (2006) afirmam que no APE model em particular, estes influenciam primeiro os processos de raciocínio proposicional, sendo que determinam se as pessoas vão basear as suas atitudes nas implicações proposicionais que nas suas reacções afectivas automáticas; e determinam também o conjunto de proposições considerado como relevante para a formação de uma atitude.

Dependendo se a validade das reacções afectivas automáticas (RAA) é ou não confirmada, uma elevada motivação de acuidade (para dar atitudes válidas e correctas) pode aumentar ou diminuir a relação entre RAA e Julgamentos Avaliativos (i.e., atitudes implícitas – atitudes explícitas). De forma idêntica, então, uma elevada motivação de impressão (para formar atitudes socialmente desejáveis) aumentará a probabilidade de que uma proposição socialmente desejada seja escolhida como preferida para resultado de um Julgamento Avaliativo (atitude explícita). Se a RAA a um objecto atitudinal não diverge das proposições necessárias para o resultado preferido (neste caso, resposta socialmente desejável), a pessoa nem vai iniciar um processo de procura de novas proposições adicionais relevantes (Baumaister & Newman, 1994; Ditto & Lopez, 1992), e os Julgamentos Avaliativos (atitudes explícitas) vão ser essencialmente uma expressão da RAA (atitude implícita). Se acontece o contrário e a RAA diverge das proposições necessárias a um resultado preferido para um Julgamento atitudinal, as pessoas ou vão mudar de estratégia para adquirir consistência dentro desse conjunto que se mostra inconsistente, ou por outro lado vão activamente procurar proposições adicionais que tornem o conjunto de proposições consistente com o resultado pretendido (neste caso, o socialmente desejável). Consoante estas estratégias confirmem ou não a validade das RAA, uma alta motivação de impressão poderá aumentar (caso confirme) ou diminuir (caso desconfirme) a relação entre RAA – Julgamentos Avaliativos (i.e., atitudes implícitas – atitudes explícitas).

No que se refere à motivação de defesa, o processo que lhe subjaz é idêntico. A diferença está em que ao invés de resultados socialmente desejáveis, a motivação de defesa aumenta a probabilidade de que uma proposição desejada pela própria pessoa seja escolhida (no sentido de confirmar a validade de atitudes preferidas e desconfirmar a validade de atitudes não-preferidas). Tal como anteriormente, isto pode levar quer a uma mudança de estratégia para adquirir consistência, quer a uma procura activa de proposições adicionais consistentes com o resultado desejado, sendo que também a motivação de defesa é passível de aumentar (caso as estratégias confirmem a validade

das RAA) ou diminuir (se as RAA não forem válidas) a relação entre atitudes implícitas e explícitas. É importante fazer uma distinção entre os dois últimos tipos de motivação (impressão e defesa), uma vez que o que é socialmente desejável nem sempre o é pessoalmente, e vice-versa. Gawronski e Bodenhausen (2006) alertam para este facto com um exemplo dentro das áreas de estudo do preconceito e estereótipos, que tem evidenciado que ambas as motivações, pessoais e sociais, para responder de forma não preconceituosa, contribuem para uma expressão clara de crenças preconceituosas; e que os dois tipos de motivação podem contribuir independentemente para que se rejeitem as associações avaliativas como base válida para as avaliações proposicionais (Plant & Devine, 1998)

Também Fiske e Taylor (2008) referem que existem várias motivações nas pessoas que vão influenciar os modos pelos quais estas operam, existindo cinco motivos mais frequentes. Uma (1) Motivação de Pertença, cujo objectivo é de ser aceite por outros – sendo que o sentimento de pertença das pessoas pode motivar a processamentos mais automáticos, no que se refere por exemplo a formação de impressões, na medida em que é facilitador da interacção social. O sentimento de pertença afecta as interpretações que fazemos dos estímulos sociais (Fiske & Taylor, 2008) bem como é ilustrativo do facto de as pessoas se conformarem à maioria de formas relativamente automáticas (Wood, 2000). A (2) Motivação de Compreensão é, no fundo, a necessidade das pessoas de uma cognição socialmente partilhada (Fiske & Taylor, 2008) - como uma necessidade de pertença e de que se é compreendido por parte dos outros. Apesar de um sentimento de compreensão socialmente partilhado poder facilmente servir o automatismo – quando nos deparamos com uma nova cultura e não conseguimos assumir as nossas percepções elas mais facilmente vão encaixar-se no panorama geral (Guinnote, 2001) - por vezes as pessoas estão socialmente motivadas para serem precisas/exactas (Fiske & Neuberg, 1990). Às vezes, o nível de informação de que dispõe é tão baixo que se torna inaceitável (Kelley, 1972), levando-as a reunir mais informação (idêntico ao princípio da suficiência e confiança do HSM). A ideia essencial é a de que quando a nossa necessidade de ser socialmente compreendidos está no seu expoente máximo, as pessoas alteram para formas de processamento de informação mais deliberadas, utilizando muita informação, até que os seus julgamentos se tornem de novo cada vez mais automáticos. A motivação de compreensão procura tornar o mundo mais previsível (Fiske & Taylor, 2008). As (3) Motivações de Controlo existem uma vez que as relações sociais são interdependentes e os resultados que delas avém dependem uns dos outros (Thibaut & Kelley, 1959) portanto quando alguém controla recursos significativos as outras pessoas têm tendência a tomar atenção para que eventualmente possam influenciar as contingências entre Acção e Resultado. De forma geral, o aumento da necessidade de controlo leva a que as pessoas procurem informação adicional (e entrem em processos mais deliberativos) por forma a evitar o erro e sentirem-se competentes (Fiske & Taylor, 2008), ou confiantes, para Chaiken e colegas. A tendência natural das pessoas é para se verem de forma positiva, e, nas (4) Motivações de Elevamento do Self, operam quer processos automáticos quer processos controlados, embora as primeiras reacções automáticas das pessoas favoreçam a auto-estima (Fiske, 2004). As reacções

automáticas das pessoas favorecem o feedback positivo (Swann, Hixon, Stein-Seroussi, & Gilbert, 1990) embora em processos mais controlados – sob reflexão – venham a preferir feedback que se encaixe ao seu ponto de vista, mesmo que seja negativo (Fiske & Taylor, 2008). Finalmente as autoras explicam que as (5) Motivações relacionadas com Confiança do *ingroup* estão relacionadas com o facto de as pessoas esperarem, regra geral, coisas boas não só da sua parte mas também por parte de terceiros – especialmente se pertencerem ao seu *ingroup*. Psicologicamente parece que o ponto médio para expectativas e reacções é positivo, não fazendo parte dele a negatividade (Fiske, 1980). Por exemplo, classificamos mais facilmente as outras pessoas na metade positiva de uma *rating scale*, sendo que só muito raramente tendemos a classificá-las abaixo do ponto médio (Fiske & Taylor, 2008). Na sequência de acontecimentos negativos, a tendência das pessoas é para uma mobilização rápida e automática, que procure minimizar estragos (normalmente uma resposta mais controlada) para voltar a um ponto de partida positivo (Taylor, 1991). Parece-nos plausível que encontremos alguns paralelismos com os três tipos de motivação pressupostos no HSM de Chaiken (1980) e com as motivações discriminadas por Fiske e Taylor (2008) pelo que não serão mutuamente exclusivas, diferenciando-se mais nas suas conceptualizações teóricas.

Dissonância – Inconsistência : Relação não necessária.

A ideia de que existem dois sistemas de raciocínio independentes que diferem ambos em qual a informação que processam e como a processam (Sloman, 1996) tem já sido elaborada por alguns investigadores. Na literatura recente, Rydell, McConnell, Mackie e Strain (2006) referem-se à existência de um sistema mais associativo, e outro mais lógico (um pouco à semelhança do APE Model de Gawronski & Bodenhausen, 2006), mas que operam independentemente, sendo que cada um produz as suas próprias consequências – são eles, o Slow Learning System (SLS), e o Fast Learning System (FLS). O primeiro (SLS), opera com associações que estão interconectadas na memória, e que se baseiam em similaridade e continuidade. A aprendizagem é basicamente um contínuo de associações em memória que são formadas e continuadas por um lento acumular de informação ao longo do tempo – quase como um *spread of activation* mais lento e seguido no tempo. Segundo os autores, este sistema será importante para compreender como se formam as atitudes implícitas, que são baseadas nestes princípios. O segundo sistema (FLS) está assente em representações lógicas e simbólicas, e fica a um nível de processamento cognitivo relativamente alto, sendo especialmente importante, para a compreensão e conceptualização das atitudes explícitas. Ambos os sistemas possuem formas de avaliação diferentes, e têm diferente sensibilidade consoante os diferentes tipos de informação, i.e., as atitudes implícitas são mais afectadas por estímulos subliminarmente primados; as atitudes explícitas são mais afectadas por informação conscientemente disponível. Desta forma, se ambos os tipos de informação acerca de um mesmo objecto atitudinal estiverem presentes, as atitudes implícitas formam-se e mudam de forma consistente com a valência da informação subliminar, e as explícitas formam-se e mudam reflectindo a valência da informação

conscientemente acessível (Rydell et al., 2006). Desta forma não é difícil imaginar como pode haver inconsistência entre atitudes implícitas e explícitas e isso não provocar constrangimentos nem sentimentos de dissonância nos participantes. De facto, os resultados apresentados por Rydell et al. (2006) são consistentes com a hipótese de que atitudes implícitas e explícitas formam-se e modificam-se com base em diferentes tipos de informação consistente com diferentes tipos de raciocínio. Assim, as atitudes explícitas formam-se e modificam-se com base em informação disponível conscientemente, suportando a hipótese de que se formam através de um sistema de raciocínio verbal de rápida aprendizagem; e as implícitas respondem à valência de estímulos subliminares, sendo sensíveis à informação associativa apresentada de forma não consciente.

Contudo, e tendo em consideração os trabalhos de Rydell et al. (2006) é natural pensar que é de certa forma fundamentalista considerar estas formações de atitudes como processos puros.

Nos experimentos de Rydell et al. (2006) as atitudes implícitas e explícitas mudaram em direcções opostas quando a valência dos estímulos (primado Vs comportamental) também mudaram nas direcções opostas, o que parece sugerir que as atitudes são de facto modificadas através de diferentes processos, como já havia mencionado Sloman (1996) e que as pessoas podem ter face a um determinado objecto atitudinal diferentes atitudes explícitas e implícitas, ao mesmo tempo.

Como os autores referem, os resultados não são compatíveis com modelos que assumem que as atitudes explícitas são versões modificadas das implícitas que vamos buscar à memória (Fazio, 1995), uma vez que esses modelos não conseguem dar resposta à inconsistência da valência das atitudes implícitas e explícitas formadas em resposta à mesma informação. Os resultados coadunam contudo, com modelos que vêem as atitudes como produtos de diferentes sistemas avaliativos que podem em alguns casos ser independentes (como por exemplo o APE model, ainda que a nível de processos este último não seja tão “puro” quanto os sistemas de aprendizagem propostos por Rydell et al. [2006]). Uma das implicações desta independência é precisamente o facto de as pessoas não necessitarem de sentir dissonância quando as suas atitudes implícitas e explícitas são inconsistentes. Como afirmam ainda Rydell et al. (2006) este processamento diferencial também pode servir como base explicativa para o porquê das atitudes serem tão resistentes à mudança em alguns casos, e mudarem tão rapidamente noutros.

A “implicitude” das Medidas Implícitas

Uma incursão pela literatura recente no campo das Atitudes (De Hower & Moors, 2007) revela-nos alguns debates interessantes, nomeadamente no que respeita à “implicitude”

das medidas implícitas. Do que é que realmente falamos quando falamos em medida? Segundo os autores, o termo “medida” pode ser entendido de duas formas, como processo, ou como um resultado, e através deste raciocínio apresentam-nos a sua definição de medida implícita de atitudes. A medida poderia ser vista como processo ou procedimento uma vez que se refere a um conjunto de directrizes que nos dizem que acções tomar, funcionando como um género de script de acção. Como o facto de seguir determinado procedimento leva a um determinado resultado, a medida pode também ser vista como produto desse script. No que se refere às atitudes, por exemplo, podemos pensar no processo de resposta a um questionário ou inquérito (que pressupõe dar instruções aos participantes, apresentar o estímulo de certa forma, registar os resultados e transformá-los, etc.) ou ao resultado que advém desse processo. Ao falar num IAT Racial como medida das atitudes raciais referimo-nos não só ao resultado que daí advém e reflecte as atitudes raciais dos indivíduos, mas também às directrizes que pelo IAT são fornecidas, e que podem ser seguidas para obtermos uma estimativa das atitudes raciais. (De Houwer & Moors, 2007)

Quando pensamos em medidas enquanto procedimentos será errado pensar em medidas implícitas, devendo antes chamá-las de directas ou indirectas – nas directas questionam-se os participantes acerca do construto a ser medido (atitude explícita) e nas indirectas o construto é acedido com base em outros comportamentos, ou seja, inferido (De Houwer & Moors, 2007) podendo desta forma, a primação ser utilizada como forma de inferir atitudes acerca de determinado objecto.

Contudo, se pensarmos em medidas enquanto resultados, já fará sentido falarmos medidas implícitas uma vez que enquanto resultado, reflectem um construto, reflectem por exemplo uma atitude, mesmo que o participante não soubesse que a possui, não soubesse que a medição iria reflectir tal atitude, ou não conseguisse ter controlo sobre tal atitude.

Com base neste raciocínio De Houwer e Moors (2006) chegam à definição do conceito de “medida implícita” como a mensuração de um resultado que reflecte por via de processos com determinadas características o construto a ser medido. Uma das consequências que daqui resultam, podemos logo imaginar, é o facto de o conceito perder o seu significado caso não sejam especificadas as suas características – Por exemplo, não basta dizer que a Primação é uma medida implícita, mas especificar de que forma o é - ou seja, que um indivíduo quando é primado com um conceito, este torna-se mais saliente na memória influenciando as suas respostas e diferenciando os resultados. Depois há que dar provas que a medida é de facto implícita, i.e., provar que os processos por trás dos resultados possuem, de facto determinadas características – por exemplo ter condições de controlo que pudessem garantir que a primação tinha funcionado nas condições experimentais.

Como nota De Houwer (2006) o conceito de implícito deve ser entendido como sinónimo de automático ao invés de inconsciente, sendo que é definido por um conjunto de características relacionadas com a consciência mas também por outras sob as quais

não existe qualquer controlo ou intenção por parte do indivíduo, que são eficientes e rápidas. Assim, os processos que vão medir o conceito têm que ter características de processos automáticos. De Hower e Moors (2007) após uma análise conceptual da questão da automaticidade, e numa tentativa de reduzir ambiguidades, definem e caracterizam os processos automáticos de forma bastante específica, e para além da elucidação e clareza que dão à literatura no campo (ver por exemplo em Wittenbrink & Schwarz, 2007) potenciam uma nova definição e uma caracterização mais específica de medidas implícitas. Estas medidas, são efeitos resultantes da medição que reflectem o “construto-a-ser-medido” por meio de processos sobre os quais não existe controlo nem intenção, são independentes de objectivos, accionados meramente por estímulo, autónomos, inconscientes, eficientes, ou rápidos.

Assim, ao dizer que uma medida é implícita, é necessário especificar que o resultado da medida é baseado em processos que possuem uma ou mais destas características, para que o seu significado exacto seja claro e explícito, e para que existam argumentos ou evidência empírica que o suportem.

A sensibilidade ao contexto nas tarefas implícitas reflecte uma característica fundamental do sistema de representações - as medidas implícitas apanham, de forma imperfeita, representações dotadas de sensibilidade ao contexto, precisamente porque estas medidas são desenhadas com o objectivo de “apanhar” representações activadas de forma automática, espontânea e imediata, e não aquelas que o sujeito escolhe deliberadamente activar (Smith & Conrey, 2007). Contudo, é importante ter cuidado em interpretar alguma medida implícita como demonstrando ser uma ligação causal do tipo “X está ligado a Y”, devendo antes optar por uma ligação condicional “X está ligado a Y quando Z”. Os elementos essenciais do contexto social são, como referido, as categorias e relações sociais, e os estados internos tal como o *mood* ou motivação social, sendo que dentro destes últimos se incluem entre outras coisas, as tarefas que os participantes num *setting* de investigação têm a desempenhar. Segundo De Hower (na imprensa) os comportamentos vão dispor de sensibilidade ao contexto, tal como os resultados das medições implícitas e explícitas. Assim sendo, a melhor forma de prever um comportamento será quando a medição acontecer num contexto específico (relações, categorias, estados internos) idêntico ao que é suposto do comportamento a ser predito

“Less Is More” - As medidas Low-Tech de Atitudes Implícitas.

Metodologicamente falando, encontramos na literatura (Vargas, Sekaquaptewa, Von Hippel, 2007) uma abordagem em modo de revisão às medidas “low-tech” de atitudes implícitas. Segundo Vargas et. al (2007) As medidas implícitas de atitudes são mutáveis com o tempo, e a escolha de que medida usar espelha sempre as mudanças que se vão dando no campo e as conceptualizações de que vão sendo alvo as atitudes. Estas

medidas foram criadas para aceder a respostas atitudinais sem que a pessoa esteja ciente disso, e sem a percepção de que atitude está por trás da sua resposta (e.g., Proshansky, 1953), pretendendo aceder às respostas automáticas avaliativas – ou reacções afectivas automáticas - (RAA) face um objecto atitudinal. Estas RAA ocorrem rápido, alguns milissegundos após o encontro com o objecto, e são resultado de um processo que não é intencional e que ocorre fora do controlo e consciência do indivíduo (Shiffrin & Schneider, 1977).

Existem, na perspectiva dos autores, essencialmente duas causas para o sucesso e atenção de que estas medidas têm sido alvo nos últimos anos. Primeiro porque propõe responder a uma questão que sempre foi problemática no que diz respeito a medidas de auto-relato, que é o facto de as pessoas não dizerem necessariamente a verdade quando questionadas acerca das suas atitudes em assuntos socialmente sensíveis. Isto pode acontecer porque tentam controlar as suas respostas, enviesando-as para o que acreditam ser socialmente correcto / esperado, tentando apresentarem-se aos outros – e a si mesmos – da forma mais favorável possível (Paulhus, 1984). De resto, já Hoffman et. al (2005) notam que a auto-apresentação bem como gestão de impressões ou desejabilidade social são fortes fontes motivacionais de um processo auto-regulatório pelo qual o conteúdo de uma representação explícita é alterado antes de ser reportado (chamado de Ajustamento), funcionando como variáveis moderadoras da consistência da relação Atitude Implícita – Explícita.

Em relação a isto foram desenvolvidas desde cedo várias estratégias para tentar contornar o problema, que vão desde as mais simples, como garantir o anonimato dos participantes (Gordon, 1987) às mais elaboradas como a *bogus pipeline* em que os participantes são levados a crer que o investigador consegue sempre determinar a verdade ou mentira das suas respostas (Sigall & Page, 1971) – e a verdade é que segundo a literatura, estas estratégias têm surtido bons efeitos, alterando as atitudes reportadas para respostas menos socialmente desejáveis (Krosnick et. al; citado em Schwarz & Wittenbrink, 2007). Contudo continua incerto se as respostas obtidas sob circunstâncias normais seriam idênticas, e portanto apesar de estas estratégias terem impacto, a efectividade de auto relatos é algo duvidosa, especialmente em assuntos sensíveis, como o preconceito racial (Crosby, Bromley, & Saxe, 1980). Contrariamente a isto, as medidas implícitas pretendem aceder a respostas atitudinais que são resultado de processos passivos, automáticos face ao objecto atitudinal. Pela sua natureza espontânea, esta resposta atitudinal inicial não é controlável, não sendo por exemplo passível de auto-monitorização para propósitos de auto-apresentação, potencializando então atitudes despidas de desejabilidade social (Schwarz & Wittenbrink, 2007). Um segundo factor importante no sucesso e atenção dedicados a estas medidas está relacionado a distinção entre *processos automáticos associativos* e *processos de raciocínio deliberado* que desempenham cada vez mais um papel importante pelo interesse que assumem por exemplo em modelos de estudo de comportamentos e de julgamentos (Sloman, 1996; Smith & DeCoster, 2000; Strack & Deutsch, 2004). Como resultado, a pesquisa no campo das atitudes tem prestado cada vez mais atenção às

circunstâncias sob as quais as avaliações ocorrem sem deliberação, e as medidas implícitas desempenham um importante e óbvio papel neste âmbito, sendo a ferramenta ideal uma vez que pretendem captar respostas atitudinais automáticas e separá-las das avaliações mais ponderadas. De todas as medidas implícitas, a primação parece ter um lugar de destaque (Vargas et. al, 2007). Tem sido cada vez mais utilizada uma vasta variedade de procedimentos por primação, todos derivados de um paradigma clássico da Psicologia Cognitiva, de uma situação experimental de Meyer e Schvaneveldt (1971), que nos diz que os participantes são mais rápidos em tomarem uma decisão se o conceito primado e o alvo estão ligados de forma semântica – funcionando basicamente por *Spread of Activation*.

A primação refere-se à activação accidental (ou propositada) pelo contexto de estruturas do conhecimento como conceitos-traço ou estereótipos que exercem posteriormente uma influência passiva e não intencional no comportamento, julgamentos, percepção social, atitudes e outras reacções afectivas das pessoas (ver por exemplo Bargh, 1994).

Fiske e Taylor (2008) diferenciam uma variedade de processos automáticos e controlados, como que em contínuo, ancorados no “automatismo total” e no “controlo total”. Neste contínuo estão a primação pré-consciente ou subliminar – aquela em que o primo fica registado nos sentidos mas a pessoa não tem noção nem do estímulo em si nem dos efeitos que terá nas suas respostas; e a primação consciente – que envolve a percepção consciente do estímulo primo embora não exista consciência dos seus efeitos nas reacções consequentes (Fiske & Taylor, 2008). Num estudo de Dijksterhuis e Van Knippenberg (1998) os participantes foram primados com o conceito de inteligência ao imaginarem um dia na vida de um professor (conceito de inteligência versus conceito estupidez através da imagem de um *hooligan*), tendo posteriormente mostrado diferenças no desempenho num jogo de *trivial pursuit*. Como explicam Fiske e Taylor (2008), embora este mecanismo não seja propriamente claro, os primados com o conceito de inteligência podem ter sido levados a esforçarem-se mais, usar melhores estratégias ou confiarem mais nos seus palpites.

Os efeitos da primação, pré e pós conscientes, actuam de forma idêntica, em parte porque as pessoas desconhecem os efeitos da primação, portanto mesmo os primos conscientes se forem subtis e mascarados não invocam esforços para os contrariar. Ambas influenciam avaliações e emoções, estratégias e comportamentos. A diferença essencial é que a activação acima do limiar de alerta das pessoas (pós-consciente) pode invocar mais facilmente estratégias controladas por parte dos indivíduos, se estes tiverem consciência de que o primo pode afectar as suas respostas. (Fiske & Taylor, 2008).

Todos os procedimentos de primação utilizados para a medição de atitudes baseiam-se no paradigma de primação semântica que se define pelo facto de apresentação de informação relacionada com um conceito tornar mais acessível palavras semanticamente relacionadas com esse conceito – que como explica Garcia-Marques (2005) é verificado por um aumento da probabilidade de gerar palavras relacionadas,

quer com por redução de tempo de resposta quer por qualquer outro impacto da sua activação no comportamento, avaliações ou julgamentos da pessoa. Como notam Draine e Greenwald (1998) a primação deverá ocorrer sem intenção e ser um processo essencialmente automático. Num experimento de Gaertner e McLaughlin (1983) em que os participantes brancos responderam mais rapidamente quando atributos positivos eram emparelhados com a palavra “branco” que emparelhados com a palavra “preto” ou “negro”. Desde então surgiram duas estratégias particulares de como usar a primação para aceder às atitudes – a Primação Avaliativa; e Primação de Conceito. Para proceder à Primação Avaliativa é necessário que os primos estejam emparelhados com palavras de valência polarizada (Bom vs. Mau) e que os participantes os classifiquem consoante a sua conotação avaliativa, i.e, é-lhes pedido que o mais rápido possível respondam se o significado da palavra é bom ou mau. O interesse está, claro, em ver se após vários ensaios com diferentes “alvos” o conceito primado facilita as respostas para os alvos com valência negativa ou para os alvos com valência positiva. A magnitude desta facilitação serve como medida da activação automática de uma avaliação positiva e / ou negativa, interessando-se pelos links avaliativos entre estímulo primo/alvo. Ou seja, a primação avaliativa pretende aceder até que ponto o indivíduo associa um objecto atitudinal a uma avaliação positiva ou negativa, e não se o objecto atitudinal activa ou não outros conteúdos na memória declarativa, que tenham implicações avaliativas – isso refere-se à Primação de Conceito, cujo objectivo é investigar ligações semânticas entre estímulo primo e alvo. Como descrevem Schwarz e Wittenbrink (2007), aqui incluem-se itens positivos e negativos referentes ao alvo, que variam em quão descritivos são para o objecto atitudinal, sendo apresentados num contexto de uma tarefa de decisão lexical, por exemplo. Assim, sumariamente, a principal diferença entre ambas as situações de primação prende-se essencialmente com a questão de “a que tipo de ligação primo-alvo estamos a aceder?”. Enquanto a Primação Avaliativa acede a *links* avaliativos, a Primação de Conceito acede a associações conceptuais.

Uma das razões para que em investigação haja um interesse cada vez maior por medidas de primação, é para Wittenbrink (2007) o potencial que estas têm enquanto meio não intrusivo para medir atitudes. Apesar das várias investigações sobre se outros tipos de medidas implícitas, como o IAT, podem ser falsificadas (por exemplo Kim, 2003) o autor afirma não conhecer nenhum estudo que tenha testado experimentalmente se com as medidas de primação isso poderia acontecer. Contudo, a pesquisa tem sugerido que existem diferenças na motivação reportada pelas pessoas para controlar atitudes não normativas entre participantes primados e não-primados (Wittenbrink, 2007).

Como propõem Vargas, Sekaquaptewa, e Hoppel (2007) baseados em alguns modelos de processamento dual da Cognição Social (e.g., modelo MODE de Fazio [1990]), as atitudes implícitas podem ser diferenciadas pela quantidade de deliberação cognitiva que a medida exige. Algumas baseiam-se no tempo de resposta (e.g., Wittenbrink, 2007) ou no número de erros que a pessoa dá (e.g., Draine & Greenwald, 1998), potenciando desta forma respostas mais automáticas por parte dos participantes, uma vez que minimizam a capacidade destes deliberadamente processarem a informação; Outras

medidas (e.g., TAT; Murray, 1965) ainda que potenciem respostas automáticas até certo grau, permitem que os indivíduos entrem em processos muito mais controlados. Uma forma de distinguir entre estas medidas, como explicam Vargas et al. (2007) é conceptualizar que todas as medidas de atitude envolvem um certo grau de espontaneidade e deliberação, não fazendo sentido dicotomizá-las como se os processos que lhes subjazem fossem puros, mas antes tendo em conta os vários níveis de processamento de informação de um *continuum*. Ainda que ambas as medidas dos extremos sejam claramente implícitas, medem certamente diferentes aspectos da atitude. Assim sendo, temos medidas implícitas “espontâneas” ou “deliberativas”, como indicador de onde se situam no *continuum* de processamento de informação (Vargas et al., 2007) quase como analogia ao *continuum* processos automáticos e controlados proposto por Fiske e Taylor (2008).

Os autores acreditam que as medidas implícitas podem ser usadas não apenas quando há a preocupação de respostas dependentes de desejabilidade social, mas que também podem trazer conhecimento adicional e mais profundo, se usadas em conjunto com medidas explícitas. Mais, referem mesmo que se de facto considerarmos que a dimensão avaliativa é apenas uma parte do construto da atitude, então as medidas explícitas de tendências avaliativas não estão a conseguir chegar ao cerne da questão. Há demasiadas variáveis que podem ter impacto na atitude de uma pessoa face a determinado objecto - desde características individuais como a motivação, a características situacionais, como a presença de outras pessoas – que apesar de irrelevantes para a atitude vão exercer a sua influência quer em medidas explícitas quer nas implícitas. Contudo, dentro das implícitas, as que afectam as medidas espontâneas não são as mesmas que causam impacto nas medidas deliberativas.

As medidas implícitas que requerem processamento espontâneo de informação (e.g., IAT) baseiam-se na activação automática de atitudes, ligam-se a uma componente avaliativa e à acessibilidade das atitudes; por sua vez as medidas implícitas que requerem processamento deliberativo (por exemplo T.A.T; Murray, 1965) vão além disso e estabelecem ligação por exemplo à forma como as atitudes influenciam percepções e cognições (e.g., Sakaquaptewa & Espinoza, 2004). Sendo o comportamento humano guiado por vários factores para além das atitudes, parece razoável pensar que também seja guiado por outros factores atitudinais que não a componente avaliativa, e portanto, as medidas que conseguem ir mais além da componente avaliativa podem ajudar certamente a predizer esses diferentes comportamentos (Vargas et al., 2007).

Por tudo isto, segundo Vargas et al. (2007) as medidas “low-tech” deliberativas têm bastante a oferecer: o potencial de fornecer poder preditivo para além do que obtemos apenas com medidas explícitas ou com medidas implícitas espontâneas – na medida em que ultrapassam a questão meramente avaliativa - podendo ser também de grande utilidade mesmo quando há poucas preocupações com a desejabilidade social. Para além de tudo isto são fáceis de administrar, não requerem nenhum equipamento especial, e podem ser administradas a grandes grupos de participantes ao mesmo tempo, mesmo

em campo. Alguns estudos mostram que as atitudes implícitas espontâneas podem ser medidas de forma eficaz, pelo menos sob algumas circunstâncias apenas com papel e lápis – por exemplo medidas de produção de palavras (e.g., Gilbert & Hixon, 1991), contudo as medidas implícitas deliberativas, dado permitirem mais tempo de resposta, são mais adequadas a medidas “low-tech” (Vargas et.al., 2007). Para os autores, estas medidas parecem operar a um nível implícito mas tem o potencial de serem sensíveis a preocupações de respostas socialmente desejáveis. Neste sentido, é explicitado um estudo levado a cabo por Vargas e Von Hippel (2005), em que os investigadores confiaram na medida de acessibilidade de uma categoria para examinar os efeitos da desejabilidade social em medidas implicitamente deliberativas VS medidas explicitamente deliberativas. Neste estudo homens fumadores e não fumadores eram apresentados de forma individual a uma atraente comparsa do sexo feminino, supostamente para uma tarefa de formação de impressões. O participante e a comparsa trocavam informações triviais sobre ambos, incluindo a manipulação crítica *between-subjects* de desejabilidade social que dizia respeito ao facto de a comparsa gostava ou não de fumar. Desta forma, os todos participantes de maneira aleatória foram levados a crer que a comparsa aprovava ou desaprovava o seu comportamento. De seguida era-lhes pedido para completarem um questionário que continha medidas implícitas e explícitas de atitudes face ao tabagismo, e era-lhes dito que os questionários depois de completos seriam entregues à mulher com quem haviam interagido para que ela pudesse decidir se queria ou não mais algum tipo de interacção com eles. A medida explícita (diferencial semântico) foi afectada claramente pela desejabilidade social, na medida em que quer fumadores quer não fumadores reportaram que gostavam de fumar quando a comparsa gostava, e que não gostavam de o fazer, quando a comparsa não gostava. A medida implícita consistia na apresentação de comportamentos ambíguos e era pedido aos participantes para gerar razões para esses comportamentos (alguns podiam ser explicados por atribuições relacionadas ao acto de fumar “x aproveitou o seu intervalo para ir à rua, apesar de estar frio” enquanto outros comportamentos não estavam relacionados com tabagismo “x esqueceu-se de atar os sapatos”). Os resultados mostraram que os fumadores geravam, mais que os não fumadores, explicações para os comportamentos relacionadas com tabagismo, e isto tudo independentemente da atitude da comparsa feminina perante o tabaco.

Outro tipo de medida que é claramente deliberativa em natureza, acede ao grau pelo qual o processamento de informação é enviesado por estereótipos, reflectindo diferenças individuais na tendência para entrar em processamentos estereotipicamente-enviesados (von Hippel, Sekaquaptewa, & Vargas, 1995). O enviesamento no processamento de informação surge em várias formas, qualquer delas adaptáveis para ser usada como medida implícita de enviesamento (por exemplo o LIB – Linguistic Intergroup Bias; Mass, Salvi, Arcuri, & Semin, 1989) (Vargas et. al, 2007).

Segundo os autores a informação que não é consistente com a expectativa do estereótipo é normalmente processada de forma a resolver a inconsistência, e portanto, a expectativa inicial mantém-se. Como Hastie (1984) demonstra, as pessoas explicam

mais espontaneamente comportamentos que desconfirmam as suas expectativas do que comportamentos que as confirmam – se esperamos que alguém seja péssimo aluno a matemática e essa pessoa recebe uma boa nota num teste, entramos numa forma de processamento atribucional que tente reduzir essa incongruência - “foi porque copiou” - mas se essa pessoa tem a pior nota no teste, é improvável que entremos por esse tipo de processamento. Desta forma os enviesamentos explicativos não permitem que as pessoas reconciliem a informação que têm incongruente com o estereótipo com a sua impressão geral do indivíduo ou grupo, uma vez que lhe atribuem características situacionais em vez de disposicionais. Esta tendência foi determinada por Sekaquaptewa et. al (2003) como Enviesamento Explicado Estereotipicamente (Stereotypic Explanatory Bias, ou SEB) que é definido como a probabilidade do sujeito entrar num processamento atribucional quando confrontado com inconsistência estereotípica em vez de consistência estereotípica.

De facto, como explicam Vargas et. al (2007) o arsenal original de medidas de atitudes implícitas “*low tech*” não conseguiu garantir suporte a uma noção de atitude cada vez mais complexa. Contudo, combinados com teorias mais recentes de processamento de informação e técnicas de medição de atitudes automáticas, a possibilidade entra de novo em jogo, para que estas medidas desempenhem um papel importante em expandir o nosso conhecimento, no que diz respeito ao que significa realmente ter uma atitude. As medidas “*low tech*” são principalmente úteis em determinadas situações ou orçamentos que excluem a possibilidade de outras medidas, mas como as medidas de atitudes implícitas deliberativas parecem captar componentes da atitude que não são medidos por outros procedimentos, podem também revelar-se úteis ferramentas para investigadores que usem instrumentos como IATs.

II. Gráficos e Tabelas

Estudo I)*1)Atitude face a papéis de género em educação de infância*

Foto	r.baixa	r.alta
Hetero	4,31	4,81
homo	4,42	4,71

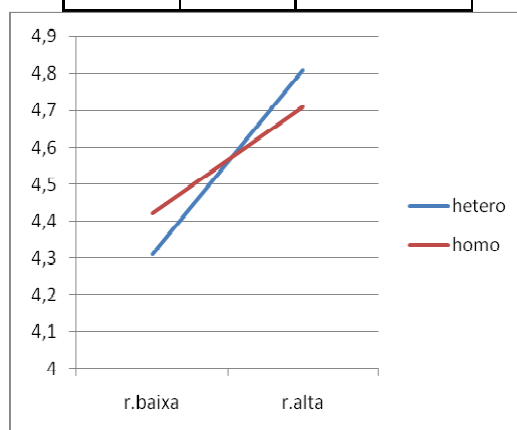
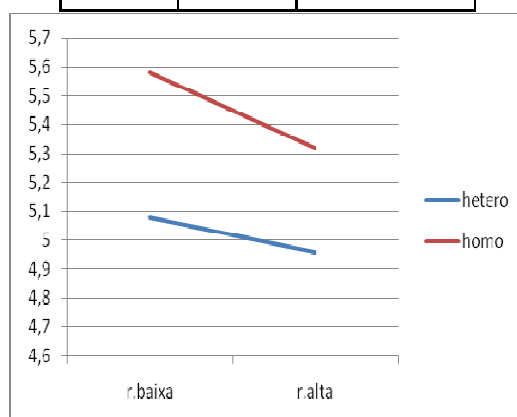
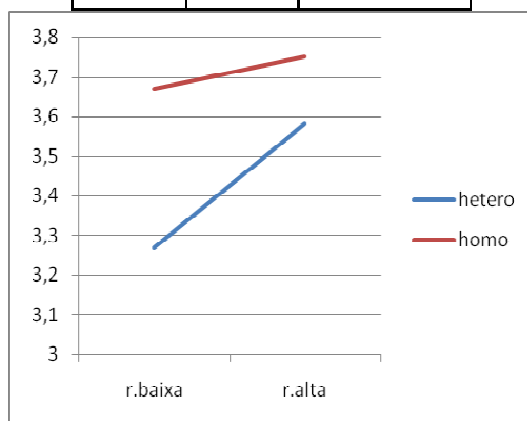
*2)Atitude face à Orientação Sexual do Educador*

foto	r.baixa	r.alta
hetero	5,08	4,96
homo	5,58	5,32



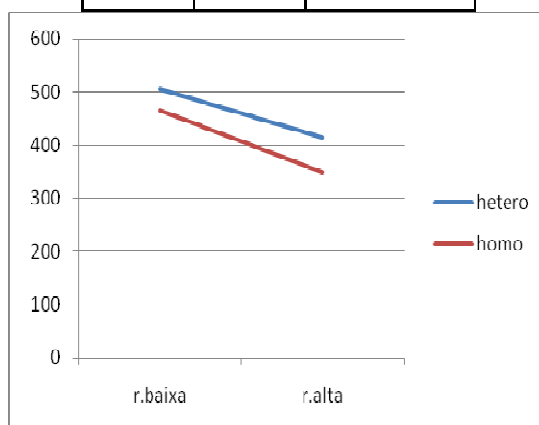
3) Atitude face a Factores Psico-Afectivos de Género do Educador.

foto	r.baixa	r.alta
hetero	3,27	3,58
homo	3,67	3,75



4) Tempo (em segundos) que os participantes demoraram a responder

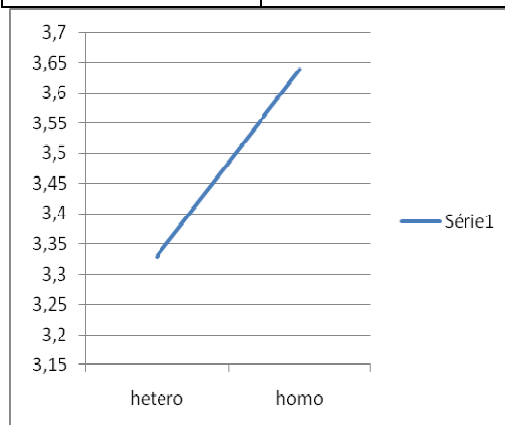
foto	r.baixa	r.alta
hetero	505	415
homo	465	350



5) Atitude face a Diferenças de Género em Monoparentalidade

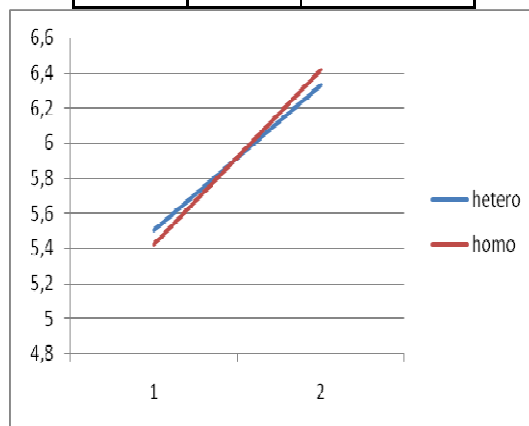
Efeito marginal da primação

hetero	3,33
homo	3,54



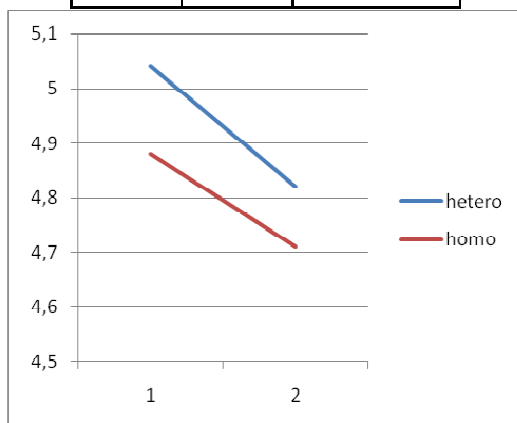
6) Atitude Face à importância do papel feminino em Educação

foto	r.baixa	r.alta
hetero	5,5	6,33
homo	5,42	6,42



7) Atitude face à homoparentalidade

Foto	r.baixa	r.alta
Hetero	5,04	4,82
Homo	4,88	4,71

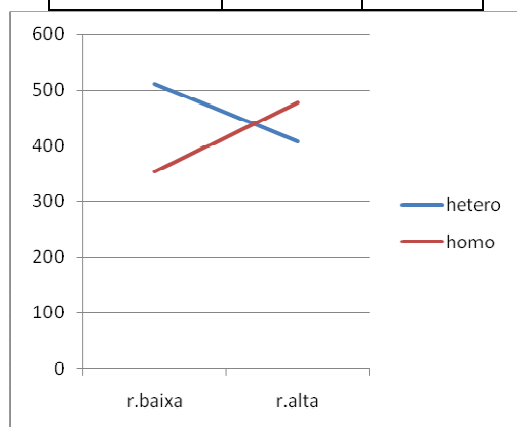


Motivação Interna e Externa para responder sem preconceito

a) Tempo de Resposta:

Motivação Interna

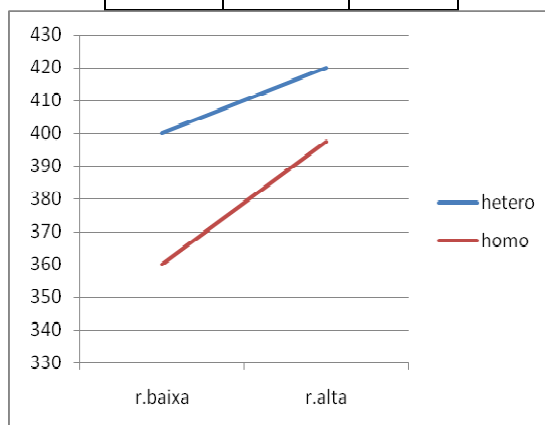
foto	r.baixa	r.alta
hetero	510	408
homo	353,14	476



Motivação Externa

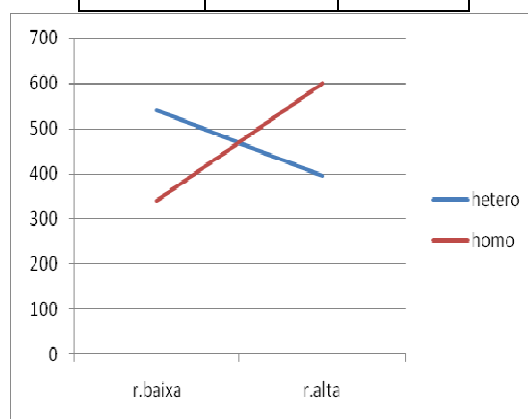
Baixa)

<i>foto</i>	<i>r.baixa</i>	<i>r.alta</i>
<i>hetero</i>	400	420
<i>homo</i>	360	397,5



Alta)

foto	r.baixa	r.alta
hetero	540	394,29
homo	340	600

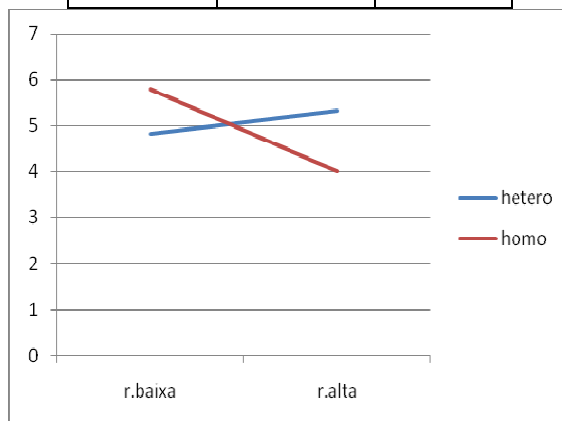


b)Atitude Face à Orientação Sexual do Educador de Infância:

Motivação Interna

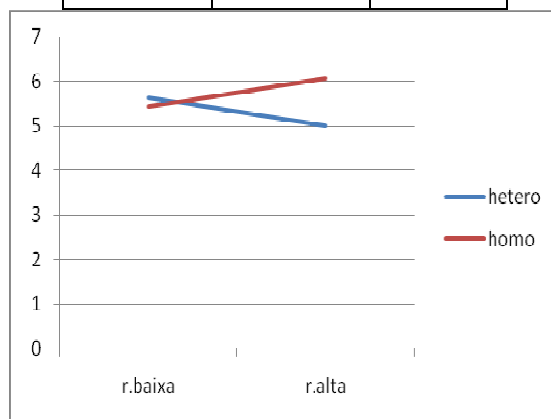
Baixa)

<i>foto</i>	<i>r.baixa</i>	<i>r.alta</i>
<i>hetero</i>	4,81	5,33
<i>homo</i>	5,8	4



Alta)

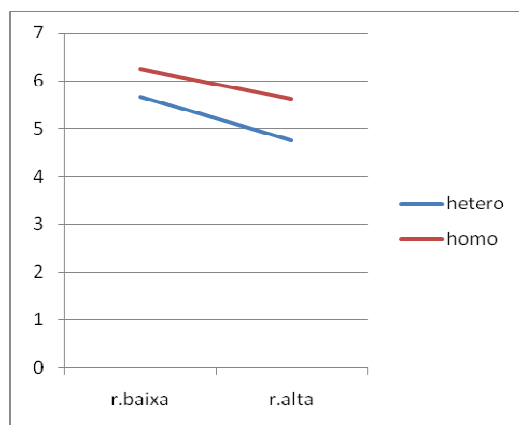
<i>foto</i>	<i>r.baixa</i>	<i>r.alta</i>
<i>hetero</i>	5,63	5
<i>homo</i>	5,43	6,07



Motivação Externa

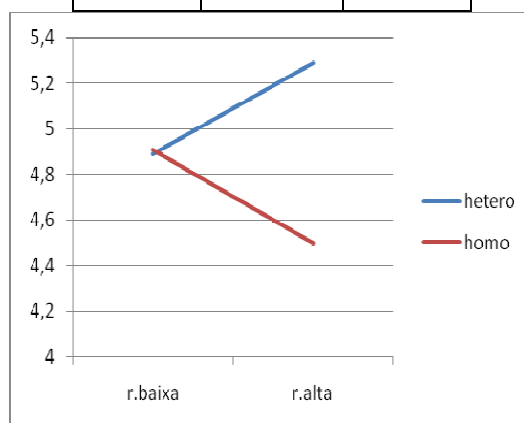
Baixa)

<i>foto</i>	<i>r.baixa</i>	<i>r.alta</i>
<i>hetero</i>	5,67	4,75
<i>homo</i>	6,25	5,63



Alta)

<i>foto</i>	<i>r.baixa</i>	<i>r.alta</i>
<i>hetero</i>	4,89	5,29
<i>homo</i>	4,91	4,5

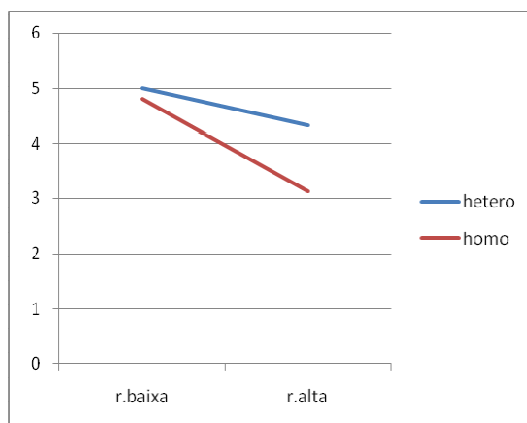


c)Atitude Face à Homoparentalidade

Motivação Interna

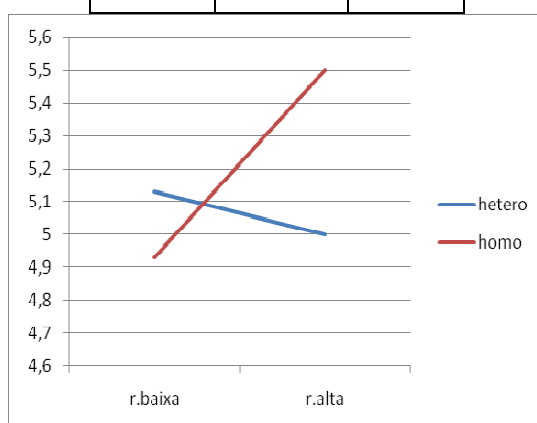
Baixa)

foto	r.baixa	r.alta
hetero	5	4,33
homo	4,8	3,13



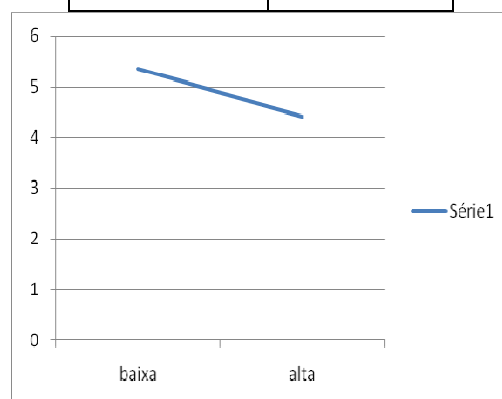
Alta)

foto	r.baixa	r.alta
hetero	5,13	5
homo	4,93	5,5



Motivação Externa

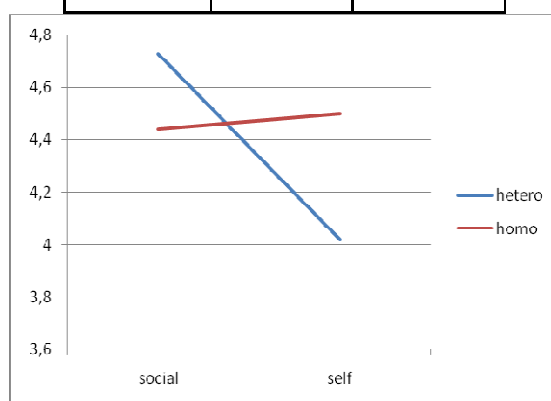
baixa	5,35
alta	4,41



Estudo II

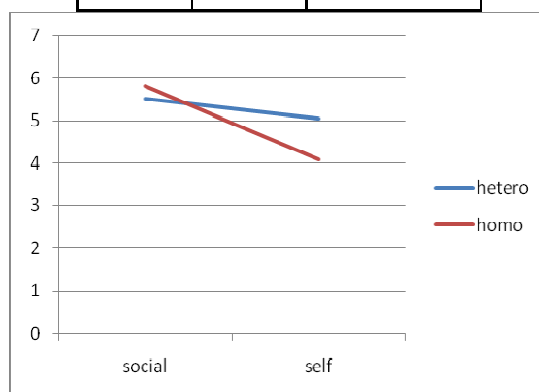
1)Atitude face ao Papel de Género na Educação de Infância

	foto	social	self
hetero		4,73	4,02
homo		4,44	4,5



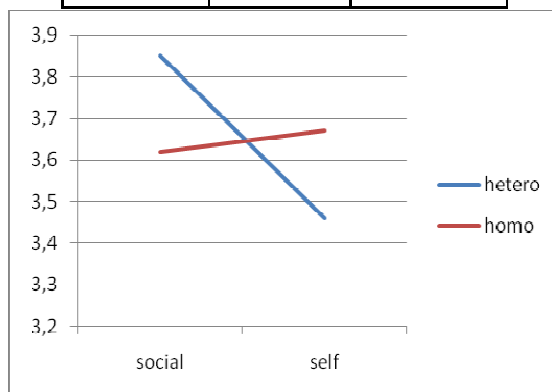
2)Atitude face à Orientação Sexual do Educador

	foto	social	self
hetero		5,5	5,04
homo		5,81	4,09



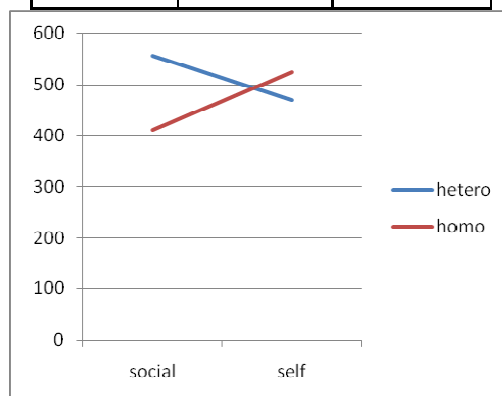
3) Atitude face a Factores Psico-Afectivos de Género do Educador

foto	social	self
hetero	3,85	3,46
homo	3,62	3,67



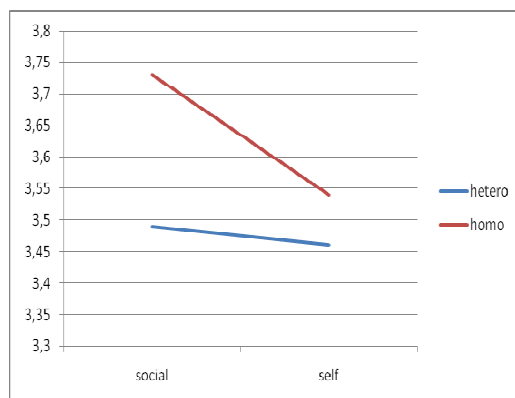
4) Tempo de Resposta

foto	social	self
hetero	556,36	470
homo	410,77	523,64



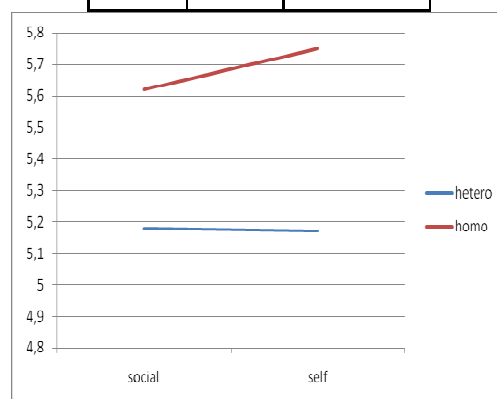
5) Atitude face a Diferenças de Género em Mono Parentalidade

foto	social	self
hetero	3,49	3,46
homo	3,73	3,54



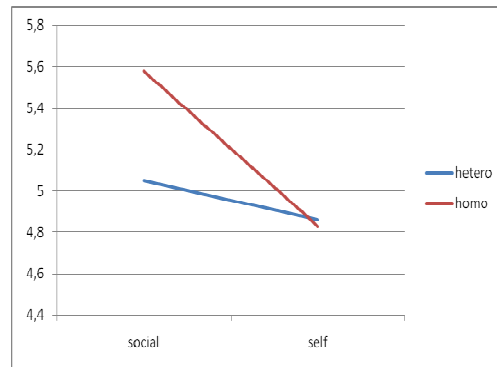
6) Atitude Face à importância do papel feminino em Educação

foto	social	self
hetero	5,18	5,17
homo	5,62	5,75



7) Atitude face à Homoparentalidade

foto	social	self
hetero	5,05	4,86
homo	5,58	4,83



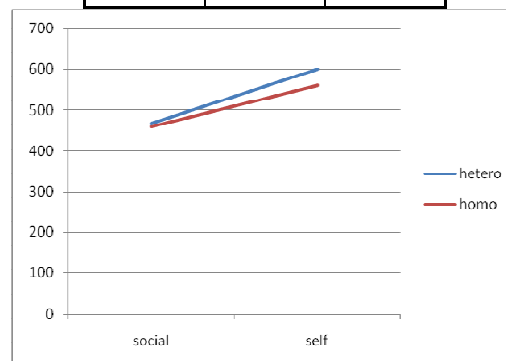
Motivação Interna e Externa para responder sem preconceito

a)Tempo de Resposta

Motivação Interna

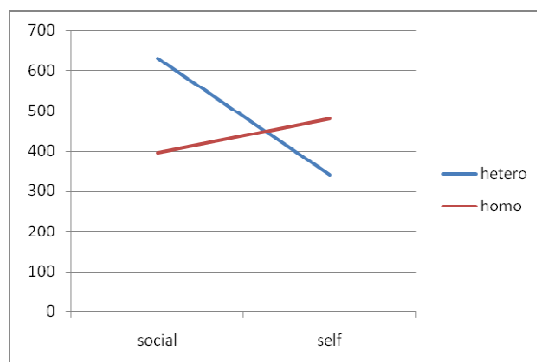
Baixa)

foto	social	self
hetero	468	600
homo	460	560



Alta)

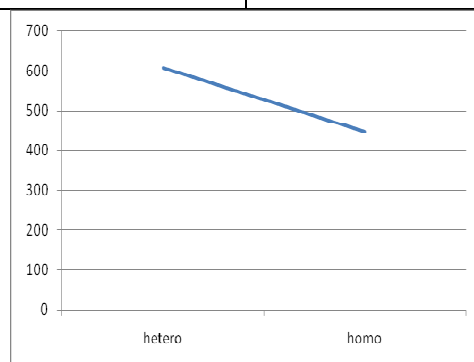
<i>foto</i>	<i>social</i>	<i>self</i>
<i>hetero</i>	<i>630</i>	<i>340</i>
<i>homo</i>	<i>396</i>	<i>480</i>



Motivação Externa

Efeito da Primazia no Tempo de Resposta

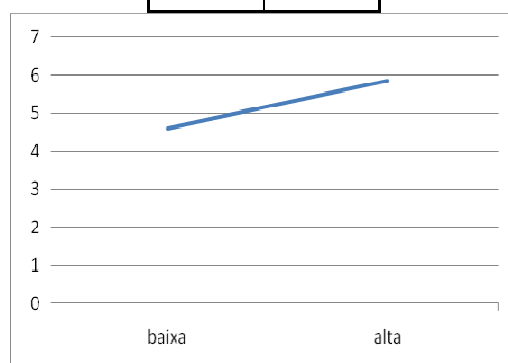
hetero	607,65
homo	445,46



b) Atitude face à Orientação Sexual de um Educador de Infância

Motivação Interna

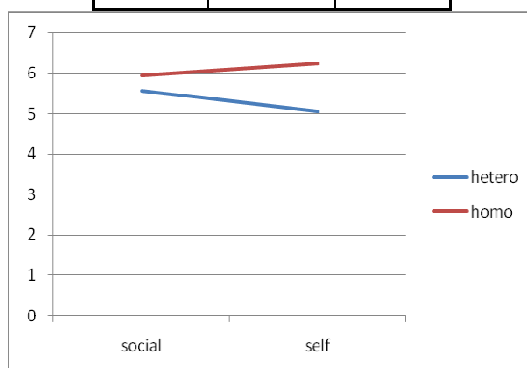
baixa	4,6
alta	5,85



Motivação Externa

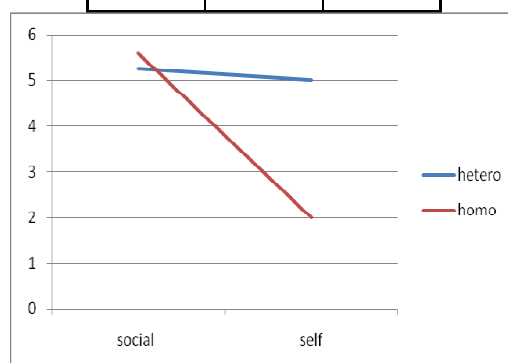
Baixa)

foto	social	self
hetero	5,56	5,05
homo	5,94	6,25



Alta)

foto	social	self
hetero	5,25	5
homo	5,6	2

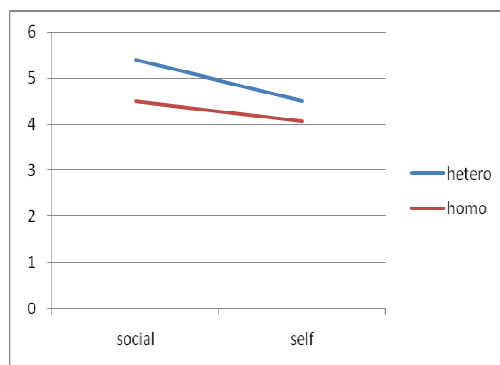


c)Atitude face à homoparentalidade

Motivação Interna

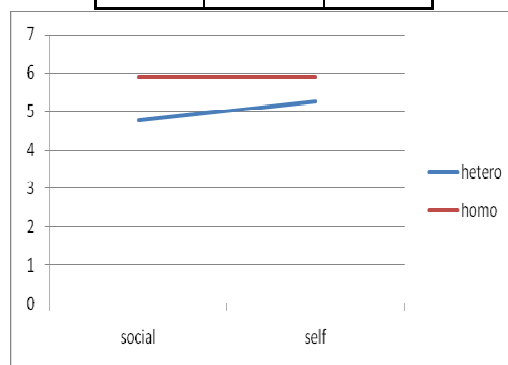
Baixa)

foto	social	self
hetero	5,4	4,5
homo	4,5	4,07



Alta)

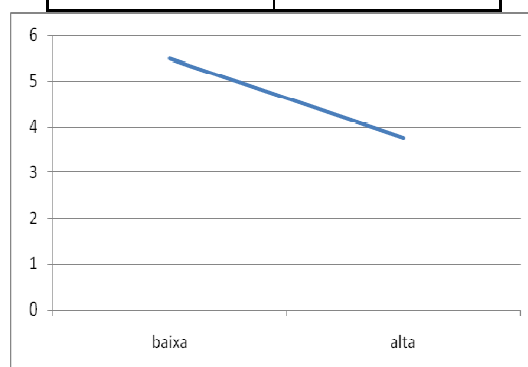
foto	social	self
hetero	4,75	5,25
homo	5,9	5,9



Motivação Externa

Efeito Motivação Externa na Atitude face à homoparentalidade

baixa	5,49
alta	3,76



III. Escalas Motivação Interna e Externa para Responder Sem Preconceito.

Análise Psicométrica

Uma análise factorial exploratória (AFE) às escalas identificou a existência de 4 factores explicativos de 75,74% da variância explicada pelos itens. Contudo, depois de forçarmos uma AFE a apenas dois factores – que se mostram explicativos de 51.67% da variância - os itens que constam em cada um dos factores comportam-se de forma idêntica aos descritos por Palma e Maroco (2008) no seu trabalho de tradução validação e adaptação das escalas à população Portuguesa. Assim, o primeiro factor é composto pelos itens 7, 3, 1 e 9 (relativos à Escala de Motivação Externa) e o segundo factor composto pelos itens 8, 2 e 5 (relativos à Escala de Motivação Interna). Contrário aos dados de Palma e Maroco (2008) os itens 4 e 6 não saturaram em nenhum factor.

Component Matrix(a)

	Component	
	1	2
EMIE7	,531	
EMIE4		
EMIE8_inv		,773
EMIE3	,854	
EMIE2		,818
EMIE1	,899	
EMIE6		
EMIE9	,849	
EMIE5		,595

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a 2 components extracted.

Uma análise à Fiabilidade dos itens correspondentes à EMI (8,2,5) revela um alpha de Cronbach de .65, sendo este valor potenciado sendo retirado o item 5 ($\alpha=.71$). Relativamente aos itens que dizem respeito à EME (7,3,1,9), a análise à fiabilidade mostra um alpha de .78, sendo este valor no entanto potenciado com a saída do item 7 ($\alpha=.88$).

IV. Material – Instruções, Entrevista ao Educador e Questionário

A) Instruções:

Elevada Relevância

Pedimos a sua colaboração para um estudo que foca a questão “Profissões Vs Questões de Género”. Neste questionário abordamos uma profissão ligada à Educação, mais especificamente a profissão de “Educador de infância”. Os dados desde questionário serão cruzados com outros de outras profissões e recolhidos por várias zonas do País, sendo os resultados integrados num relatório único a ser apresentado ao ministério do trabalho. Cada dado individual é, porém, anónimo. **Obrigado pela sua participação!**

Baixa Relevância

Pedimos a sua colaboração para um estudo que foca a questão “Profissões Vs Género”. Neste questionário abordamos uma profissão ligada à Educação, mais especificamente a profissão de “Educador de infância”. Os dados desde questionário serão incluídos num trabalho do 2º ano da cadeira de Psicologia. Cada dado individual é, porém, anónimo. **Obrigado pela sua participação!**

Envolvimento Social

Pretende-se estudar a percepção que as pessoas têm sobre adequação de cada profissão a um género específico (masculino / feminino) e as vantagens que daí advém. Neste questionário abordamos uma profissão ligada à Educação, mais especificamente a profissão de “Educador de infância”. Por favor pense em ambos os géneros (masculino e feminino) e sua inserção profissional enquanto responde a este questionário, para que as suas respostas transmitam a sua opinião sobre o assunto. Cada dado individual é anónimo. **Obrigado pela sua participação**

Envolvimento Self

Pretende-se estudar como as pessoas vêm aquele que desempenha uma função específica. Neste questionário abordamos uma profissão ligada à Educação, mais especificamente a profissão de “Educador de infância”. Por favor pense na criança que lhe é mais próxima (filho, irmão, sobrinho) que frequenta uma escola ou creches, enquanto responde a este questionário, para que as suas respostas transmitam a sua vivência particular. Cada dado individual é anónimo. **Obrigado pela sua participação**

IV) Material

B) Entrevista ao Educador

Fizemos uma entrevista a um Educador de Infância da qual passamos um excerto.

“gosto muito da minha profissão e sinto-me bem a desempenha-la. É verdade que esta está frequentemente associada ao género feminino. De facto a maior parte dos meus colegas de trabalho são mulheres. Para ser educador de infância é necessário muita sensibilidade, muita compreensão, muito carinho, ... é que estamos a falar da educação de crianças em idade pré-escolar. É preciso paciência ... é preciso ter uma parte não só paternal como muito maternal também, pelo menos é a minha opinião. De facto todas estas características são normalmente tidas como mais próprias das mulheres, mas a verdade é que os homens também as têm. Acredito que o prestar cuidados e educar uma criança oferecendo-lhe orientação e apoio é algo que pode ser perfeitamente realizado quer por uma mulher quer por um homem. O fundamental e mais importante não tem a ver com género sexual. Eu considero-me um bom Educador de Infância.”

IV) Material

- C) Questionário (tal como foi apresentado aos participantes, já com os itens da EMI e EME Para Responder Sem Preconceito no final).

Questionário

1. Antes de iniciar a tarefa indique-nos por favor que horas são : _____

Por favor, diga-nos a sua opinião sobre a relação género e quer a profissão “Educador de Infância” quer o papel de “Educador”, referindo o seu grau de acordo com as questões que se seguem.

A) Prefiro que o Educador de Infância seja uma mulher.

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

B) Os homens têm alguma dificuldade em desempenhar o papel de Educador de Infância.

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

C) Os homens têm características que os fazem ser bons no papel de Educador de Infância.

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

D) As mulheres são por natureza mais adaptadas ao papel de Educadoras de Infância.

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

E) As mulheres têm menos paciência que os homens no papel de Educadoras de Infância.

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

F) Os homens são menos carinhosos que as mulheres no papel de Educadores de Infância.

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

G) Os homens são melhores que as mulheres a impor regras às crianças.

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

H) Na Educação de Infância as mulheres são mais lúdicas e divertidas com as crianças do que os homens.

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

I) O papel de Educador deve ser exercido por um Heterossexual.

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

J) Não existe qualquer desvantagem em ter um Educador de Infância homossexual.

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

2 – Antes de prosseguir, indique-nos por favor qual o seu grau de certeza nas respostas que deu acima.

(nenhuma certeza) 1 2 3 4 5 6 7 (toda a certeza)

K) O pai numa família mono-parental é o melhor educador da criança.

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

L) A mãe numa família mono-parental é o melhor educador da criança.

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

M) A educação de uma criança numa família homo-parental (duas figuras parentais do mesmo sexo) é perfeitamente viável.

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

N) Casais homossexuais (gays / lésbicos) devem poder adoptar crianças.

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

O) A educação infantil é fundamentalmente um papel feminino

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

P) A educação infantil deve ser feita por ambos os géneros

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

3 – Indique-nos por favor o grau de certeza nas respostas que acabou de dar.

(nenhuma certeza) 1 2 3 4 5 6 7 (toda a certeza)

Pedimos finalmente que nos forneça alguns dados para fins meramente estatísticos.

Relembramos que os resultados são completamente anónimos.

1.IDADE: ____

2.GÉNERO: masculino: ____ feminino : ____

3.Orientação Sexual :

Heterossexual: ____

Homossexual : ____

Bissexual : ____

Tem crianças (filhos, irmãos, sobrinhos,etc) a frequentar o Ensino Primário ou Pré Primário?

Sim : ____ Não: ____

Se sim, qual a faixa etária em que as crianças se inserem?

(0 - 5 anos): ____

(6 – 11 anos): ____

(mais de 12 anos) : ____

Foi Educado no seio de uma família Monoparental? (Só com o Pai ou só com a Mãe)

Sim: ____

Não: ____

Tem no seu núcleo de amigos alguma pessoa que seja Educador de Infância?

Sim: ____

Não: ____

Tem no seu núcleo de amigos alguma pessoa de Orientação Homossexual (Gay/Lésbica)

Sim : ____

Não: ____

Socialmente, acha que a atitude dos outros perante a Homo-Parentalidade (casais de pessoas do mesmo género constituírem família e terem filhos) é ?

Positiva : ____

Negativa: ____

Diga-nos quão motivado esteve para realizar esta tarefa?

(nada motivado) 1 2 3 4 5 6 7 (muito motivado)

Diga-nos quão difícil achou responder a este questionário?

(nada difícil) 1 2 3 4 5 6 7 (muito difícil)

Diga-nos o que pensa da seguinte afirmação:

“Preferia que o meu filho(a) / irmã(o) não fosse homossexual”

(discordo totalmente) 1 2 3 4 5 6 7 (concordo totalmente)

Indique-nos por favor que horas são : _____

Os seguintes itens estão ligados a questões de género e dizem respeito a razões ou motivos que as pessoas podem ter para tentar agir de forma não preconceituosa face a

peessoas homossexuais. Pedimos-lhe apenas que indique em que grau concorda com o seguinte conjunto de afirmações, numa escala de 1 (discordo fortemente) a 9 (concordo fortemente). Por favor responda individualmente, de forma mais honesta e em silêncio. Relembramos que todas as respostas são anónimas.

* Tendo em conta a pressão actual para se ser politicamente correcto, tento parecer não-preconceituoso(a) face a pessoas homossexuais

(discordo fortemente) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 (concordo fortemente)

* Ser não-preconceituoso(a) face a pessoas homossexuais é importante para o meu auto-conceito.

(discordo fortemente) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 (concordo fortemente)

* Segundo os meus valores pessoais, o uso de estereótipos contra pessoas homossexuais é aceitável.

(discordo fortemente) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 (concordo fortemente)

* Tento agir de forma não-preconceituosa face a pessoas homossexuais devido à pressão de outras pessoas.

(discordo fortemente) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 (concordo fortemente)

*Devido aos meus valores pessoais creio que é errado usar estereótipos acerca das pessoas homossexuais.

(discordo fortemente) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 (concordo fortemente)

* Tento parecer não-preconceituoso(a) face a pessoas homossexuais, de modo a evitar censura por parte de outras pessoas.

(discordo fortemente) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 (concordo fortemente)

* Se eu agisse de forma preconceituosa com pessoas homossexuais, preocupar-me-ia que as outras pessoas se irritassem comigo

(discordo fortemente) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 (concordo fortemente)

* Tento esconder quaisquer pensamentos negativos sobre as pessoas homossexuais, de modo a evitar reacções negativas por parte de outras pessoas.

(discordo fortemente) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 (concordo fortemente)

* São as minhas crenças pessoais que me motivam a ser não-preconceituoso(a) face a pessoas homossexuais.

(discordo fortemente) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 (concordo fortemente)

MUITO OBRIGADO PELA SUA COLABORAÇÃO

V. Pré-Teste para escolha de imagem estereotípica.

Objectivos: Escolher uma imagem para integrar no material do estudo e primar o conceito de homossexual nos participantes.

Método

Participantes e Design. Amostra de 30 sujeitos recolhidos aleatoriamente nas cidades de Lisboa e Évora num design between subjects.

Material.

No total foram utilizadas 16 imagens de homens, recolhidas aleatoriamente via internet, com o critério de poderem ser passíveis de ser vistos como sendo homossexuais.

Procedimento.

Foi pedido aos 30 participantes que simplesmente ao verem as fotografias respondessem em relação à orientação sexual dos homens que nelas estavam. Mais precisamente, era pedido para nos dizerem como achavam que “socialmente, os outros os iriam ver, como homossexuais ou heterossexuais?”. Abaixo de cada fotografia estava uma escala 5 pontos de “confiança na resposta” (0= nada confiante; 5=muito confiante). Perguntou-se ainda acerca da idade e género de cada participante.

Imagem	%Homo	xCGHomo	IC 95%	%Hetero	xGCHetero	IC 95%
1	16,70%	3,4	[1,98 ; 4,82]	83,30%	2,92	[2,48 ; 3,36]
3	90%	3,93	[3,55 ; 4,30]	10%	3	[0,52 ; 5,48]
8	96,70%	3,66	[3,26 ; 4,05]	3,30%	3	!!!
11	10%	3	[0,52 ; 5,48]	90%	3,26	[2,84 ; 3,68]

Foi feita uma tabela de forma a simplificar a observação dos dados e escolha das imagens. Na segunda coluna (%Homo) encontramos a percentagem de respostas “Homossexual” relativas a cada imagem e na terceira coluna (xGCHomo) está a média do Grau de Confiança que os sujeitos mostraram ao dar essas respostas a determinada imagem. Na coluna seguinte encontramos o Intervalo de Confiança a 95% (IC 95%) relativo à média do grau de confiança na resposta. As colunas seguintes são idênticas com a diferença de se reportarem às respostas “Heterossexual”.

Pela análise do quadro, a imagem extraída para a condição de primação Homossexual será imagem 8 uma vez que para além de maior percentagem de respostas “homo”, o valor médio de Grau de Confiança nas respostas a essa imagem (3,66) não difere do grau de resposta à imagem 3 (3,93), que embora assuma um valor superior obteve uma percentagem de respostas mais baixa. No que diz respeito à imagem escolhida para a condição primação Heterossexual, optamos pela imagem que mostrou maior número de respostas Hetero e cujo valor médio do Grau de Confiança na resposta é superior, respectivamente 90% das respostas com média de confiança de 3,26 na imagem 11.

Em jeito de curiosidade foi feita também uma análise à média do Grau de Confiança nas Respostas para cada grupo (Hetero vs Homo) pelo que os resultados mostram que as pessoas responderam de forma mais confiante quando viam o sujeito na fotografia como homo (3,37) que como heterossexual (3,09).

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	01
Atitudes Implícitas e Explícitas Face à Homoparentalidade	01
Motivação Como Moderadora do Modo de Processamento	03
Factores Motivacionais	04
Motivação Como Moderadora da Relação Atitude implícita – explícita	05
Os Estudos	06
ESTUDO I	06
MÉTODO	07
Participantes	07
Design	08
Material / Instrumentos	08
Procedimento	09
RESULTADOS	10
Educador Infância Masculino	10
Agente Parental Masculino	13
Teste de relação entre as medidas	15
Geral	16
Alta Relevância	16
Baixa Relevância	17
Não-Primação	17
Primação	18
Motivação Interna e Externa para responder sem preconceito	18
DISCUSSÃO (I)	24
ESTUDO II	24
MÉTODO	25

Participantes e Delineamento	25
Material / Instrumentos	25
Procedimento	26
RESULTADOS	26
Educador Infância Masculino	26
Agente Parental Masculino	28
Teste da relação entre as medidas	30
Geral	30
Envolvimento Social	30
Primados / Social	31
Envolvimento Self	31
Motivação Interna e Externa para responder sem preconceito	32
DISCUSSÃO (II)	35
DISCUSSÃO DE RESULTADOS	36
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	39
ANEXOS	42
I) Revisão de Literatura	43
II) Gráficos e Tabelas	71
Estudo I)	71
Estudo II)	79
III) EMI / EME para responder sem preconceito – análise psicométrica	86
IV) Material	87
a) Instruções	87
b) Entrevista	88
c) Questionário	89
V) Pré-Teste – escolha da imagem estereotípica	95

LISTA DE TABELAS

Estudo I

Tabela 1 - Itens / factores da atitude face ao educador de infância masculino	11
Tabela 2 - Estatística descritiva da atitude face ao papel de género em E.I	11
Tabela 3 – Estatística descritiva da atitude face à orientação sexual do educador	12
Tabela 4 – Estatística descritiva da atitude face factores psico-afectivos de género	12
Tabela 5 – Estatística descritiva relativa ao tempo de resposta	13
Tabela 6 – Itens / factores da atitudes face ao agente parental masculino	14
Tabela 7 - Efeito marginal da Primação na Atitude Face a Diferenças de Género em Famílias Monoparentais	14
Tabela 8 – Estatística descritiva relativa à atitude face a diferenças de género em monoparentalidade	15
Tabela 9 – Estatística descritiva relativa à atitude face à importância do papel feminino em educação	15
Tabela 10 – Estatística descritiva relativa à atitude face à homoparentalidade	15
Tabela 11 – Correlações entre medidas de atitude – geral	16
Tabela 12 – Correlação entre medidas de atitude – elevada relevância	17
Tabela 13 – Correlação entre medidas de atitude – baixa relevância	17
Tabela 14 – Correlação entre medidas de atitude – não primação	18
Tabela 15 – Correlação entre medidas de atitude – primação	19

Estudo II

Tabela 16 – Estatística descritiva da atitude face ao papel género em E.I	27
Tabela 17 – Estatística descritiva da atitude face à orientação sexual do educador	28
Tabela 18 – Estatística descritiva da atitude face a factores psico-afectivos educador .	28
Tabela 19 – Estatística descritiva relativa ao tempo de resposta	28
Tabela 20 – Estatística descritiva face a diferenças género em monoparentalidade	29

Tabela 21– Estatística descritiva face à importância do papel feminino em educação .	30
Tabela 22 - Correlações entre medidas de atitude – geral	31
Tabela 23– Correlações entre medidas de atitude – envolvimento social	32
Tabela 24 – Correlações entre medidas de atitude – envolvimento social / primados ..	32

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Tempo Resposta na motivação interna para responder sem preconceito	20
Gráfico 2 - Tempo Resposta na baixa motivação externa para responder sem preconceito	20
Gráfico 3 - Tempo Resposta em elevada motivação externa para responder sem preconceito	21
Gráfico 4 – Atitude face Orientação Sexual em baixa motivação interna para responder sem preconceito	22
Gráfico 5 – Atitude face Orientação Sexual em alta motivação interna para responder sem preconceito	22
Gráfico 6 – Atitude face Orientação Sexual em baixa motivação externa para responder sem preconceito	23
Gráfico 7 – Atitude face Orientação Sexual em alta motivação externa para responder sem preconceito	23
Gráfico 8 - Atitude face homoparentalidade em baixa motivação interna para responder sem preconceito	24
Gráfico 9 - Atitude face homoparentalidade em alta motivação interna para responder sem preconceito	24
Gráfico 10 – Atitude face à homoparentalidade em motivação externa para responder sem preconceito	25
Gráfico 11 – Atitudes face à homoparentalidade (Estudo II)	30
Gráfico 12 - Tempo Resposta em baixa motivação interna para responder sem preconceito	34
Gráfico 13 - Tempo Resposta em baixa motivação interna para responder sem preconceito	34

Gráfico 14 - Efeito da primação no Tempo de Resposta em motivação externa para responder sem preconceito	34
Gráfico 15 - Efeito da primação no na atitude face à orientação sexual do educador de infância em motivação interna para responder sem preconceito	35
Gráfico 16 - Atitude face à orientação sexual do educador de infância em baixa motivação externa para responder sem preconceito	35
Gráfico 17 - Atitude face à orientação sexual do educador de infância em baixa motivação externa para responder sem preconceito	35
Gráfico 18 - Atitude face homoparentalidade em baixa motivação interna para responder sem preconceito	36
Gráfico 19 - Atitude face homoparentalidade em alta motivação interna para responder sem preconceito	36
Gráfico 20 - Atitude face homoparentalidade em motivação externa para responder sem preconceito	36